



RES - 2023 - 332 - CS # UNNE  
Sesión 10/05/2023

VISTO:

El Expte. N°01-00699/23; y

CONSIDERANDO:

Que por el referido expediente la Secretaría General de Relaciones Interinstitucionales solicita autorización para el dictado del Curso “Cómo planificar tu emprendimiento”;

Que el mismo será dictado por personal de la Incubadora UNNETEC INNOVAR a través de la plataforma MOOC, administrada por la UNNE Virtual;

Que la propuesta fue elaborada en forma conjunta entre el equipo de UNNETEC INNOVAR y de UNNE Virtual;

Que a fs. 8 obra Informe Técnico favorable del Sistema Institucional de Educación a Distancia - SIED;

Que la Comisión de Enseñanza y Planes de Estudio aconseja acceder a lo solicitado;

Lo aprobado en sesión de fecha 10 de mayo de 2023;

EL CONSEJO SUPERIOR  
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL NORDESTE  
RESUELVE:

ARTICULO 1° - Aprobar el Curso “Cómo planificar tu emprendimiento” a dictarse por el equipo técnico de la Incubadora UNNETEC-INNOVAR a través de la plataforma MOOC, administrada por la UNNE-Virtual, de conformidad con la planificación que se agrega como Anexo de la presente.

ARTICULO 2° - Regístrese, comuníquese y archívese.

PROF. PATRICIA B. DEMUTH MERCADO  
SEC. GRAL. ACADEMICA

ING. JOSÉ L. BASTERRA  
VICERRECTOR

**ANEXO**

**DESCRIPCION DEL CURSO**

**1.1 Especificaciones del curso**

- a) Denominación del curso MOOC: Como Planificar tu Emprendimiento
- b) Certificación a otorgar: Se incluirá una doble modalidad. Se extenderá una constancia de PARTICIPACIÓN, a quienes hayan aprobado los cuestionarios y actividades en un 80% y certificado de APROBACIÓN, a quienes además de haber aprobado en las condiciones antes mencionadas, hayan abonado el arancel correspondiente a dicho certificado.
- c) Equipo Docente: Susana Benítez, Clarisa Tripaldi, Nicolás Gándara
- d) Unidad Académica/Instituto/Secretaría General responsable: Incubadora Unnetec Innovar
- e) Referente: Susana Benítez
- f) Fecha tentativa de inicio del curso: 30 de mayo de 2023
- g) Duración: Cinco semanas
- h) Período de vigencia del curso: Un año
- i) Periodicidad en la apertura de las convocatorias del curso: Cuatrimestral
- j) Carga horaria total: 35 horas.
- k) Horas semanales estimadas de estudio: 7 horas.
- l) Dinámica del curso: Autoestudio
- m) Persona o área de contacto: [incubadoraunnetec@unne.edu.ar](mailto:incubadoraunnetec@unne.edu.ar)

**1.2 Descripción del curso**

Guía práctica para diseñar tu emprendimiento, desde la identificación de tu cliente, los beneficios del bien o servicio, las actividades y recursos necesarios, las relaciones con los demás actores del mercado y el contexto, costos e ingresos.

Planificación del modelo de negocios del emprendimiento, ya sea de bienes o de servicios. Cómo pasar de la oportunidad detectada al negocio eficiente.

Recorrido del cliente desde que se le presenta la necesidad hasta que realiza la compra del bien o servicio que necesita, identificando así puntos clave del proceso que contribuyen a su captación.

Caracterización de los potenciales clientes e identificación de los factores que los mismos valoran a la hora de realizar sus compras.

Tipos de ingresos que pueden obtenerse para la sustentabilidad del emprendimiento en el mercado.

Otros aspectos relevantes: liderazgo, motivación, trabajo en equipo, fidelización de clientes.

- a) Objetivos generales
  - Fortalecer el acompañamiento de la universidad hacia el desarrollo local, favoreciendo la generación de nuevos emprendimientos.



- Dotar a la comunidad con interés en emprender de herramientas que les permitan gestionar sus emprendimientos con la mayor previsibilidad y eficiencia posible.
- Difundir los factores relevantes de la planificación y puesta en marcha de cualquier negocio.

b) Destinatarios: Perfil con motivación para generar nuevos emprendimientos

c) Requisitos /Conocimientos previos: Conocimientos de herramientas de office: Word, Excel, powerpoint.

d) Títulos y breve descripción de los temas de cada uno de los módulos que componen el curso:

**Módulo 1:** Motivación para emprender

De la necesidad a la oportunidad de negocio. Proceso de decisión de compra de los clientes (mapa de trayectoria).

**Módulo 2:** Clientes. Beneficios del producto. Relaciones.

Identificación del segmento de clientes y de los beneficios producto para resolver problemas del cliente. Formas y canales de comunicación. Fidelización para retener clientes

**Módulo 3:** Aspectos claves para cumplir con la oferta

Identificación y descripción de las actividades necesarias para la ejecución de lo planificado, los recursos que se requieren y las vinculaciones que deberán mantenerse con otros actores del mercado y contexto.

**Módulo 4:** Costos e ingresos

Estructura de costos relacionados al negocio. Diferencias entre valor y precio. Fuentes de ingresos. Formas de generar ingresos. Formas de pago.

**Módulo 5:** Gestión global del emprendimiento

Técnicas de liderazgo y trabajo en equipo para el logro de objetivos del emprendimiento.

e) Instancias de evaluación y aprobación: La evaluación se realizará a través de cuestionarios que estarán disponibles en el aula virtual del curso.

## Hoja de firmas