

Programa a b c d

EMPRENDIMIENTO ÁGIL DE NEGOCIOS





El Fondo de Empleados del Grupo Bancolombia- FEbancolombia en alianza con Minuto de Dios Industrial presentan el programa de:

EMPRENDIMIENTO ÁGIL DE NEGOCIOS

El cual busca incentivar una cultura emprendedora e innovadora de los colombianos, con el fin de impulsar la creación y estructuración de modelos de negocios con alto potencial de convertirse en emprendimientos productivos, sociales y empresariales con un enfoque INTERACTIVO (desarrollo con metodologías ágiles), DINÁMICO (flexible y adaptativo a los cambios del entorno) e INNOVADOR (centrado en las reales necesidades del cliente) para el crecimiento y aceleración del tejido empresarial del país.



EMPRENDIMIENTO ÁGIL DE NEGOCIOS



NUESTRO PROGRAMA



OBJETIVO

Desarrollar competencias y capacidades en los asociados de Febancolombia mediante metodologías prácticas que orienten y faciliten los procesos de diseño, desarrollo y lanzamiento de nuevos negocios de alto impacto, promoviendo así el crecimiento del sector económico y productivo del país.



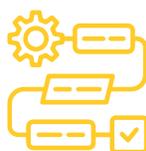
DURACIÓN

90 horas



MODALIDAD

Sincrónico / Asincrónico
(Presencial/Virtual)



METODOLOGÍA



LECCIONES DE APRENDIZAJE

Videos, audiolecturas y manuales para el estudio de las temáticas.



FOROS DE DISCUSIÓN

Espacio de debate en torno a preguntas detonadoras del tema.



GUÍA EMPRESARIAL

Documento editable para la aplicación práctica del conocimiento estudiado.



CUESTIONARIO

Verificación del nivel de apropiación de los temas estudiados.



ENCUENTROS PRESENCIALES

Asesorar a los participantes en el desarrollo teórico-práctico del curso.



SOPORTE 24/7

Asistencia técnica y académica por vía WhatsApp, plataforma virtual y email.



COMUNICACIÓN PERSONALIZADA

Acompañamiento por parte del profesor titular, asistente tutor y webmaster.



SESIONES EN VIVO

Se desarrollarán encuentros vía youtube de forma semanal.



RUTA ACADÉMICA





Módulo 1

Necesidad

¡El punto de partida de todo gran negocio!

Identifica problemas u oportunidades del mercado, con el fin de encontrar necesidades latentes que se convertirán en grandes oportunidades para iniciar tu propio negocio.

- Inducción del programa
- Identificación de nuevas necesidades y análisis de tendencias
- Evaluación de ideas tempranas
- Exploración de usuarios

Módulo 2

Ideación

¡Es momento de crear!

Utiliza la creatividad y la innovación para generar una gran cantidad de ideas que permitan brindar soluciones a las necesidades de tu usuario, incorporando metodologías que logren generar, clasificar, evaluar y seleccionar una idea asertiva.

- Brainstorming
- Técnicas de creatividad
- Matriz de selección de ideas
- Caracterización del concepto

Módulo 3

Prototipado y validación

¡Dale vida a tus ideas!

Produce una versión temprana, de bajo costo y rápida del producto o servicio de acuerdo con tu idea de negocio, con el fin de presentar tu producto mínimo viable a tu cliente y así, validar si es una solución viable y útil para el mercado.

- Conceptualización y caracterización del producto/servicio
- Producto Mínimo Viable
- Caja de herramientas para prototipar
- Testeo de productos y servicios



Módulo 4

Modelo de Negocio ¡Estructura un modelo innovador!

Consolida y mejora tu modelo de negocio por medio del “Business Model Canvas”, analizando uno a uno los campos que lo conforman para el desarrollo efectivo de tu idea y la aceptación del negocio en el mercado.

- Estructura de costos y análisis de fuentes de ingreso
- Identificación de canales, socios, actividades y recursos claves
- Incursionando en patrones típicos de modelos de diferentes sectores económicos

Módulo 5

Estrategia y finanzas ¡Finanzas Sólidas, Estrategias Ágiles!

Proporcionar a los participantes una comprensión integral sobre estrategias efectivas y en la gestión financiera ágil para optimizar el crecimiento y la sostenibilidad de sus negocios.

- Análisis dinámico del entorno
- Pensamiento estratégico para startups
- Gestión financiera básica
- Fuentes de financiamiento
- Capital semilla / venture capital

Módulo 6

Marketing y ventas ¡Impulsa tu negocio!

Desarrollar competencias clave en marketing y ventas para impulsar el crecimiento y agilidad de negocios, mediante estrategias innovadoras y efectivas en el entorno digital.

- Branding
- Publicidad digital y poder del merchandising
- Lleva tu negocio al gigante el e-commerce
- Cómo convertir un NO en una venta



FEbanco Colombia
tu fondo