




CURSO: EXPLORER [EMPRENDE]: VALIDACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO

 **Desde:** 15/02/21 |
  **Hasta:** 14/05/21 |
  **Campus de Valencia**

Preinscripción: desde el 19/01/21

Promovido por:

Vicerrectorado de Empleo y Emprendimiento

Responsable de la actividad:

Vicerrector De Empleo Y Emprendimiento



Certificación

Aprovechamiento

Modalidad

ONLINE

Curso

2020-2021

ECTS

15

Campus

Valencia




0 h

Presenciales

150 h

Online

Modalidad

Presencial	Online	Emisión en directo
 0 horas	 150 horas	 0 horas

Lugar de impartición:

Campus Virtual

Ideas UPV - CPI Edif 8B- Acceso N Planta 4

Precio	Colectivo	Plazos	Desde	Hasta
0,00 €	Alumno UPV	-	-	-
0,00 €	Alumni UPV PLUS o AAA UPV	-	-	-
0,00 €	Público en general	-	-	-

Observaciones al precio:

0,00 € - Alumno UPV

0,00 € - Alumni UPV PLUS o AAA UPV

0,00 € - Público en general

Objetivos

La misión del Explorer [emprende] es promover la cultura emprendedora entre los alumnos de la UPV, y fomentar una metodología práctica basada en compartir conocimiento y aprender haciendo.

Comprenderás el contexto de cambio al que nos hemos visto expuestos como sociedad y desarrollarás un pensamiento creativo orientado a la búsqueda de soluciones.

Desplegarás tu propósito y tus valores, explorarás tus límites y entenderás tu potencial.

Aprenderás a entender las necesidades de tus clientes potenciales y a empatizar con ellos.

Identificarás y aprenderás las últimas técnicas y herramientas para comunicarte con tu audiencia.

Incorporarás una batería de habilidades (las llamadas 'soft skills') que te van a acompañar siempre y te van a ayudar a prosperar en cualquier ámbito profesional.

Acción formativa dirigida a

Estudiantes UPV con una idea de negocio y competencias emprendedoras

Conocimientos previos

El alumno debe tener una idea o proyecto emprendedor para su validación. Se realizará una entrevista para validar conocimientos o experiencia previa en emprendimiento

Profesores

Israel Griol Barres

Técnico/a Superior

María Márquez Gómez

Técnico/a Superior

José Millet Roig

Oscar Morant Martínez

Catedrático/a de Universidad

Lorena Pedros Cayo

Técnico/a Superior

Julián Talón Renuncio

Técnico/a Superior

Profesor/a Asociado/a

Maria José Ramírez Sellens

Técnico/a Superior

Inmaculada Villalonga Grañana

Técnico/a Superior

Metodología docente

Combinación de formación online, tutorías y actividades grupales

Temas a desarrollar

BLOQUE 1: GET READY

MOD 1. Time Management

Organiza el tiempo que le vas a dedicar a Explorer y a tu proyecto durante las próximas 12 semanas.

MOD 2. Team Management

Organiza a tu equipo o planifica cómo vas a crearlo.

MOD 3. Process Management

Conoce y elige las herramientas que te van a ayudar a avanzar con tu proyecto.

MOD 4. Ethics

Define los principios éticos y morales que van a guiar tu proyecto, a tu equipo y la relación con tus clientes.

BLOQUE 2: RESEARCH

Durante las próximas dos semanas vas a profundizar en el entendimiento del problema o problemas que quieres resolver a tus usuarios y clientes. Además, mirarás hacia afuera para entender mejor a tu competencia y a aliados potenciales para avanzar con tu proyecto.

MOD 5. Pains

Entiende mejor a tus potenciales clientes y los problemas que pretendes solucionarles

Problema y Personas (identifica el reto que quieres resolver y a quién puedes ayudar haciéndolo). En este módulo conocerás marcos de trabajo y herramientas para identificar problemas y generar ideas-soluciones. Entenderás de dónde surgen las ideas y las oportunidades para innovar a través del pensamiento creativo.

MOD 6. Buys,

Reflexionarás sobre el valor que puede aportar tu proyecto y fijarás las hipótesis sobre las que trabajar en las próximas semanas.

Concepto de Producto (definición del proyecto y el valor que puede aportar). En este módulo aprenderás a conceptualizar una propuesta de valor y a plantear una serie de hipótesis a validar en la fase de experimentación del programa.

MOD 7. Competitors

En este módulo aprenderás a llevar a cabo un mapeo de la competencia. Entenderás cómo desarrollar un mapa de competidores y poner en marcha un proceso de investigación de competidores y benchmarking.

MOD 8. Strategic partners

Alianzas estratégicas para avanzar con tu proyecto. En este módulo conocerás herramientas para llevar a cabo un mapeo de potenciales aliados que puedan ayudarte a progresar y avanzar con tu proyecto.

BLOQUE 3: FIX & BUILD

Durante las próximas seis semanas vas a construir un MVP (producto mínimo viable) que te ayude a validar tus hipótesis de negocio. Al mismo tiempo iniciarás el proceso de construcción de tu audiencia, dando así los primeros pasos para desarrollar tu plan de marketing en etapas posteriores de tu proyecto.

MOD 9. Solution.

Con este módulo entenderás la diferencia entre prototipo y MVP, te ayudará a entender la importancia de hacer MVP antes de desarrollar cualquier producto o servicio y construirás un MVP que permita validar las primeras hipótesis del proyecto de negocio que estás abordando.

MOD 10. Audience.

En este módulo aprenderás a construir las herramientas necesarias para validar hipótesis y conseguir los primeros leads/ventas.

BLOQUE 4: MONETIZE

Durante las próximas tres semanas vas a conocer los posibles modelos de negocio. También aprenderás a poner precio a tu producto o servicio y a estimar las necesidades de financiación de tu proyecto. Aprenderás también a contar tu proyecto a potenciales clientes, partners, inversores...

MOD 11. Biz Model.

Conocer los posibles modelos de negocio para nuestro proyecto

- Entender que la innovación de un proyecto también puede venir por el modelo de negocio
- Elegir un modelo de negocio a partir del conocimiento de muchos otros
- Hacer un primera aproximación al precio para poder hacer proyecciones financieras en el siguiente módulo

MOD 12. Financial projections.

Precio, modelo financiero y necesidades de financiación.

- Poner precio a nuestro producto o servicio
- Estimar las necesidades de financiación del proyecto

MOD 13. Funding models.

Modalidades de financiación.

Este módulo te ayudará a entender las opciones de financiación adecuadas para tu proyecto y cuáles son los pasos a dar para acercarnos a ellas

MOD 14. Storytelling. Aprender a contar nuestro proyecto a potenciales clientes, partners, inversores, etc.

Página web: <http://www.ideas.upv.es>

Realiza la inscripción de esta actividad en www.cfp.upv.es

Inscripción online cerrada

Nota: Consulta las condiciones generales y específicas de esta actividad en la ficha disponible en www.cfp.upv.es