



# BOOTCAMP DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL

## PROTAGONISTAS DEL CAMBIO UPC 2018

**Fechas:** 11 al 14 de setiembre

**Duración:** 4 días

**Descripción del programa:**

En este bootcamp los emprendedores sociales aprenderán nuevos conocimientos teóricos y prácticos sobre temas de liderazgo, emprendimiento e innovación social. Esto les permitirá fortalecer sus competencias como emprendedores sociales y potenciar sus iniciativas hasta alcanzar un modelo de sostenibilidad.

**Perfil del participante:**

Está dirigido a los ganadores de Protagonistas del Cambio 2018, es decir, líderes emprendedores sociales que cuenten con un emprendimiento en funcionamiento.

**Malla curricular:**

- Horas de dictado por curso: 3 horas.
- Total de horas del programa: 48 horas

	Gestión del Emprendimiento Social	Liderazgo Empresarial	Gestión del Talento Humano	Innovación Empresarial
Módulo I	Análisis financiero de proyectos empresariales	Taller de vínculo	Taller de medición, acompañamiento y monitoreo de iniciativas sociales	Mapa de empatía
Módulo II	Evaluación de proyectos de emprendimiento	Liderazgo personal	Taller de gestión del talento para PYMES - ESA I	Presentaciones de alto Impacto
Módulo III	Taller legal tributario	Liderazgo transformador I	Taller de gestión del talento para PYMES - ESA II	Estrategias de negociación
Módulo IV	Marketing social	Liderazgo transformador II	Gestión de marca personal	Lean canvas



## Sumillas de los cursos:

### Eje 1: Gestión del emprendimiento

Análisis Financiero de Proyectos Empresariales



El participante comprende la importancia de realizar un análisis financiero para evaluar la viabilidad y sostenibilidad de un proyecto social o empresarial.

Evaluación de Proyectos de Emprendimiento



El participante comprende la importancia de realizar una evaluación de proyectos como paso previo para iniciar un proyecto de emprendimiento social o empresarial.

Evaluación de Proyectos de Emprendimiento



El participante analiza el impacto del sistema legal y tributario en la sostenibilidad del proyecto que lidera o que desea iniciar a nivel social o empresarial.

Marketing Social



El participante reconoce las principales herramientas del marketing social para generar un impacto positivo en la comunidad, mediante iniciativas o emprendimientos que lidera.

### Eje 2: Liderazgo empresarial

Taller de Vínculo



El participante comprende la importancia que tiene el desarrollo de habilidades interpersonales en su formación personal y profesional.

Liderazgo Personal



El participante comprende la importancia de influir de manera positiva en la comunidad como futuros líderes sociales o empresariales.

Liderazgo Transformador I



El participante reconoce el proceso del liderazgo transformacional: conceptos, metodologías y herramientas centradas en el desarrollo integral del ser humano.

Liderazgo Transformador II



El participante aplica estrategias que promuevan el desarrollo integral de los miembros de su equipo, colegas de trabajo y de aquellas personas que forman parte de las comunidades donde desea generar un impacto positivo.



### Eje 3: Gestión del Talento Humano

Taller de medición, acompañamiento y monitoreo de iniciativas sociales



El participante promueve técnicas que permitan realizar una medición y monitoreo de las iniciativas sociales que lidera o desea promover en el futuro.

Taller de Gestión del talento para PYMES - ESA I



El participante identifica los principales elementos para gestionar de manera correcta el talento humano en la organización que lidera.

Taller de Gestión del talento para PYMES - ESA II



El participante reconoce los procesos de la gestión de recursos humanos para poder gestionar de manera correcta el talento en su organización.

Gestión de Marca Personal



El participante analiza el impacto que representa el marketing personal en el desarrollo de un proyecto social o empresarial.

### Eje 4: Innovación Empresarial

Mapa de Empatía



El participante comprende la importancia de entender las necesidades, deseos y emociones que enfrentan las personas, para optimizar los procesos y servicios que ofrecen.

Presentaciones de Alto Impacto



El participante aprende nuevas herramientas audiovisuales que le permitan obtener un mejor desempeño ante cualquier presentación que realice.

Estrategias de Negociación



El participante analiza las principales estrategias que forman parte del proceso de negociación, así como su impacto en la toma de decisiones.

Lean Canvas



El participante reconoce el proceso de la metodología Lean Canvas: conceptos, herramientas y lineamientos que le permitan crear su propio modelo de negocio mediante una única propuesta de valor.