



- ▲
-
- ×
-

CURSO:

Del Concepto a la Convicción: Estrategias para Vender tu Emprendimiento

**Claves para transformar ideas en
oportunidades mediante comunicación
estratégica y convincente.**



Duración: 25 horas.

Días y horarios:

Del 14 de octubre al 11 de noviembre de 2025.

Martes de 18.00 a 20.00 Hs.

Localización: Modalidad Virtual.

Aranceles:

Externos:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$100.000.- o 2 cuotas de: \$72.000.-

Socios Club La Nacion / Clarín 365:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$90.000.- o 2 cuotas de: \$60.000.-

Comunidad UAI:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$70.000.- o 2 cuotas de: \$54.000.-

Extranjeros no residentes en Argentina*:

Matrícula: USD 30.-

Contado: USD 100.- o 2 cuotas de USD 72.-

(*) Los aranceles de la actividad comprenden únicamente los conceptos de matrícula y cuota. Todo impuesto, tasa o contribución asociada a los pagos en dólares estadounidenses que pudiera ser aplicada por el país de origen, así como cualquier otra suma que se adicione en virtud de las tarifas vigentes en la entidad bancaria al momento de realizar la transacción, queda a exclusivo cargo del alumno.

Dirigido a:

- Personas con espíritu emprendedor que deseen iniciar un proyecto propio.
- Emprendedores en marcha que busquen profesionalizar su gestión.
- Profesionales, técnicos y estudiantes de cualquier disciplina que deseen ampliar sus oportunidades laborales.
- Integrantes de organizaciones sociales o cooperativas que deseen innovar o mejorar su propuesta de valor.
- Público en general con interés en la economía social, el desarrollo local o la innovación.

Beneficios:

Formación integral y práctica: Acceso a herramientas concretas para idear, planificar y poner en marcha emprendimientos reales.

Desarrollo del perfil emprendedor: Fortalecimiento de habilidades personales como liderazgo, autonomía, innovación y toma de decisiones.

Plan de negocio propio: Acompañamiento para diseñar y estructurar un proyecto o idea emprendedora viable y aplicable al entorno real.

Visión estratégica y adaptable: Entrenamiento para actuar con flexibilidad en contextos cambiantes y tomar decisiones efectivas.

Red de contactos y aprendizaje colaborativo: Interacción con otros emprendedores, profesionales y expertos que enriquecen el proceso de aprendizaje.

Mejora en la empleabilidad y autogestión laboral: Aumento de la capacidad de generar ingresos propios o liderar proyectos dentro de organizaciones.

Certificación profesional: Aval académico que respalda las competencias adquiridas, útil para presentaciones laborales o institucionales.

Objetivos generales:

Brindar a los participantes las competencias necesarias para crear, planificar y ejecutar emprendimientos viables y sostenibles, integrando herramientas de gestión, pensamiento estratégico e innovación, con una visión adaptable a distintos sectores y realidades.

Objetivos específicos:

- Estimular el pensamiento emprendedor como motor de transformación personal, económica y social.
- Proporcionar conocimientos clave sobre modelos de negocio, análisis de mercado, financiamiento y planificación estratégica.
- Desarrollar habilidades prácticas en gestión operativa, liderazgo, comunicación y resolución de problemas.
- Aplicar herramientas tecnológicas y metodologías ágiles en el desarrollo y ejecución de proyectos.
- Fomentar una actitud innovadora y flexible ante contextos cambiantes y desafíos del entorno actual.
- Acompañar el diseño de un proyecto emprendedor propio, desde su ideación hasta su validación.

Resultados de aprendizaje:

- Reconocer las etapas clave del proceso emprendedor y los factores críticos de éxito.
- Formular un plan de negocios estructurado, viable y contextualizado.
- Aplicar herramientas de gestión, análisis y control para la toma de decisiones.
- Desarrollar habilidades personales de liderazgo, comunicación y negociación.
- Evaluar el impacto económico, social y ambiental de un emprendimiento.

Resultados Esperados al Finalizar la diplomatura:

- Diseño y presentación de un proyecto emprendedor completo.
- Capacidad para identificar oportunidades y gestionar recursos estratégicamente.
- Desarrollo de competencias blandas y técnicas aplicables a diferentes ámbitos laborales.
- Vinculación del proyecto con redes de apoyo, posibles inversores o aceleradoras.
- Incremento en la autonomía y proactividad profesional de los participantes.

Impacto en la Carrera Profesional:

- Mayor autonomía profesional: capacidad para iniciar y sostener proyectos propios.
- Mejora en la empleabilidad: adquisición de herramientas prácticas muy valoradas en ámbitos laborales y organizacionales.
- Desarrollo de liderazgo y toma de decisiones: competencias clave para liderar equipos o iniciativas.
- Ampliación de oportunidades laborales y económicas, tanto en el sector privado como en la economía social.
- Inserción en redes de emprendedores, mentores y potenciales aliados estratégicos.
- Fortalecimiento del perfil profesional con una visión estratégica, creativa y resolutive.

Enfoque general:

El curso propone un enfoque integral, práctico e interdisciplinario, orientado al desarrollo de competencias emprendedoras aplicables en diversos contextos sociales, económicos y productivos. A través de una formación dinámica, los participantes aprenderán a transformar ideas en proyectos viables, incorporando herramientas de análisis, planificación estratégica, gestión operativa, innovación y liderazgo.

Se promueve una mirada creativa, crítica y sustentable de los procesos emprendedores, fortaleciendo tanto la capacidad de generar iniciativas propias como de mejorar propuestas existentes en organizaciones, comunidades o emprendimientos en marcha.

Contenidos:

DEL CONCEPTO A LA CONVICCIÓN: ESTRATEGIAS PARA VENDER TU EMPRENDIMIENTO"

Pasos Previos: estudios legales y registro de patentes y marcas.

Plan estratégico; análisis del sector, estrategias de ingreso, barreras de entrada y salida, posicionamiento, misión y visión; objetivos a alcanzar

Definición y análisis de un plan de negocios. Su utilidad y aplicación práctica. Etapas del Plan de Negocios: Sumario ejecutivo; Definición del Producto; Análisis de Mercado; Análisis Estratégico; Análisis Técnico; Análisis del Management; Análisis Económico; Análisis Financiero. Requisitos Fiscales y Laborales.

EL EMPRENDIMIENTO Y CONOCIMIENTO DEL MERCADO

Descripción del Mercado y su análisis. Determinación del tamaño del mercado. Proyección de la Demanda. Plan de Marketing. Ciclo de vida del producto. Análisis de submercados existentes. Análisis de la oferta. Análisis de precios y estrategias de comercialización.

Forma de cursada:

100 % virtual – encuentros sincrónicos semanales .

Tutorías personalizadas con profesionales del sector.

Acceso a campus virtual con videos, materiales descargables y foros.

Actividades prácticas y desafíos semanales.

Proyecto final integrador (simulación de evento real).

Calendario de encuentros:

14/10

21/10

28/10

04/11

11/11

Director:

Lic. Ariel Santangelo.

Lic. En publicidad (unlz) - Posgrado en sociología y economía (uba) - diplomatura académica en docencia universitaria - director ejecutivo enoc -gestión educativa - docente investigador universitario (uai - udemm).