

Modalidad **PRESENCIAL**



TALLER DE

Emprendedurismo para jóvenes profesionales

En la formación del emprendedor tecnológico



+54 9 11 21823616

Duración:

8 hs.

Días y horarios:

Del 14 de octubre al 4 de noviembre. Miércoles de 19:00 a 21:00 hs.

Calendario de encuentros:

Octubre	14	21	28	
Noviembre	4			

Lugar:

Sede Única Regional Rosario (Av. Pellegrini 1620)

Aranceles (*):

Matrícula: \$40000.

Externos: Contado \$70000

Comunidad UAI: Contado \$40000

Dirigido a:

Estudiantes y profesionales de la Facultad de Tecnología Informática y carreras afines.

Objetivos:

- Comprender las diferentes alternativas profesionales disponibles para un egresado de Sistemas.
- Reconocer la relación entre formación académica, experiencia, habilidades personales y conocimiento del negocio.



- Identificar interpretaciones y creencias que condicionan sus decisiones.
- Construir una propuesta de valor profesional coherente con sus capacidades e intereses.
- Incorporar herramientas básicas para detectar oportunidades, validar problemas y diseñar soluciones tecnológicas.
- Elaborar una primera estrategia personal de desarrollo profesional o emprendedor.

Beneficios

La propuesta busca ampliar la perspectiva de los participantes respecto de estos caminos, brindándoles herramientas para analizar su situación, reconocer sus capacidades, revisar creencias que puedan estar limitando sus decisiones y diseñar acciones concretas para construir su propio recorrido profesional.

Resultados de Aprendizaje:

Al finalizar la propuesta, se espera que los participantes cuenten con una visión más amplia del mercado tecnológico, una mejor comprensión de su perfil profesional y criterios iniciales para transformar intereses e ideas en acciones. El principal resultado será que cada participante pueda dejar de observar su futuro profesional como un camino predeterminado y comenzar a diseñarlo como un proceso de aprendizaje, experimentación y construcción progresiva de posibilidades.

Enfoque general:

En este contexto, es frecuente que las alternativas profesionales sean interpretadas desde modelos tradicionales: conseguir un empleo, especializarse técnicamente y avanzar dentro de una organización. Si bien este recorrido continúa siendo válido, el mercado tecnológico actual ofrece también otras posibilidades, como la consultoría, el trabajo independiente, la creación de productos digitales, la creación o participación en startups y el desarrollo de emprendimientos tecnológicos.

Contenidos:

Clase 1. Del estudiante al profesional tecnológico

- El cambio de identidad entre la universidad y el mercado laboral.
- Cómo funciona el mercado tecnológico.

- Empleo, consultoría, trabajo independiente, productos y startups.
- La brecha entre conocimiento académico y experiencia profesional.
- Competencias técnicas, humanas y de negocio.
- Aprender a aprender en una industria en transformación permanente.
- Diferencias entre conocimientos, experiencias, interpretaciones y juicios.
- Identificación de creencias personales sobre el futuro profesional.

Resultado esperado: elaboración de un diagnóstico inicial sobre capacidades, intereses, limitaciones percibidas y alternativas profesionales.

Clase 2. Perfil profesional y perspectiva emprendedora

- Qué significa ser emprendedor para cada participante.
- Empezar dentro o fuera de una organización.
- Construcción del perfil profesional.
- Propuesta de valor: qué conocimientos, capacidades y experiencias puede ofrecer cada persona.
- Comunicación con clientes, usuarios y equipos no técnicos.
- Trabajo en equipo, liderazgo y redes profesionales.
- Síndrome de falta de preparación y construcción progresiva de experiencia.
- Diseño de conversaciones y acciones para acercarse al mercado.

Resultado esperado: definición preliminar del posicionamiento profesional y de una propuesta de valor personal.

Clase 3. De los problemas a las soluciones tecnológicas

- Cómo observar problemas que puedan convertirse en oportunidades.
- Diferencia entre idea, problema, solución y producto.
- Comprensión de las necesidades del cliente o usuario.
- Validación del problema antes de desarrollar
- Diseño de una propuesta de solución.
- Producto mínimo viable y experimentación.
- Modelos de negocio para servicios, consultoría y productos tecnológicos.
- Inteligencia artificial como herramienta para investigar, diseñar, validar y producir.
- Errores frecuentes al comenzar un proyecto tecnológico.

Resultado esperado: formulación de una oportunidad y diseño de un primer experimento de validación.

Clase 4. Estrategia personal y plan de acción

- Integración entre tecnología, negocio y desarrollo personal.
- Elección de un camino profesional sin limitar posibilidades futuras.

- Definición del escenario profesional o emprendedor deseado.
- Capacidades que será necesario desarrollar.
- Experiencias, relaciones y conocimientos que deberán construirse.
- Diseño de objetivos progresivos.
- Identificación de riesgos, obstáculos y creencias limitantes.
- Elaboración de una primera acción profesional o emprendedora.
- Presentación y devolución de los trabajos prácticos.

Resultado esperado: construcción de un plan estratégico inicial de carrera y desarrollo emprendedor.

Trabajo práctico grupal Durante los cuatro encuentros, los participantes desarrollarán un Plan Estratégico de Desarrollo Profesional y Emprendedor. El trabajo tendrá como propósito que cada grupo explore diferentes alternativas profesionales y que cada participante pueda construir una visión personal sobre el lugar que desea ocupar en los próximos años.

El plan contemplará:

1. Situación profesional actual.
2. Capacidades, intereses y experiencias disponibles.
3. Creencias o interpretaciones que condicionan las decisiones.
4. Alternativas profesionales identificadas.
5. Problemas u oportunidades sobre los cuales podría trabajar.
6. Propuesta de valor profesional o emprendedora.
7. Escenario deseado para los próximos años.
8. Capacidades y recursos que deberá desarrollar.
9. Red de contactos, clientes, socios o referentes que deberá construir.
10. Primera acción concreta y verificable

El resultado no deberá ser necesariamente la creación de una empresa. Podrá consistir en un plan de inserción profesional, una especialización, un servicio de consultoría, un producto digital, un proyecto tecnológico o una combinación progresiva de diferentes caminos.

Dictantes:

ING. LUKAS LEIVA

Ingeniero en Sistemas (UTN). Founder de múltiples startups tecnológicas entre las que se destaca ieko.com.ar. Actualmente arrancando con una nueva startup llamada UMANA, con foco en la implementación de soluciones IA para PyMES

Contacto:



uai.extensionrosario@uai.edu.ar



Envíanos un mensaje en WhatsApp: +54 9 11 21823616

