

## Entrepreneurship (Emprendeder)

---

El espíritu empresarial complementa las habilidades TIC adquiridas mediante la enseñanza de habilidades empresariales, financieras, comportamientos y actitudes, para

ayudar a los estudiantes a desarrollar una mentalidad emprendedora.

Los estudiantes aprenden completando una serie de estudios de casos interactivos.

Objetivos

- Ayudar a desarrollar una mentalidad emprendedora.
- Enseñar habilidades tales como planificación de negocios, negociación, educación financiera y resolución de problemas.

Tiempos

- Duración total: 15 horas

Contenidos

- Pericia: cómo identificar las habilidades personales, definir un producto o servicio y determinar el precio. Además, habilidades de presentación y servicio al cliente, retención

y programas de fidelización.

- Iniciando un Internet Café: presenta el pensamiento emprendedor y explica cómo el espíritu empresarial difiere de otras oportunidades de empleo. Se identifican las herramientas de investigación de negocios y se prepara un business plan.

- Hacer un negocio exitoso: explora cómo ayudar a que un negocio permanezca rentable

al definir un proceso de cambio, revisando ventajas y desventajas de los cambios del producto, preparando un plan de cambio y comunicando los cambios a todas las partes interesadas.

- Tomando la iniciativa: cómo transferir habilidades de un tipo de empleo a otro para tener

éxito en el mercado. Revisa los aspectos legales de la propiedad del negocio, y cómo preparar una propuesta de financiación.

- Habilitación de un comercio electrónico: define el comercio electrónico y presenta formas

de usar las aplicaciones de e-business para resolver problemas de negocios. Se introduce la gestión del proyecto y se revisan las herramientas utilizadas para medir el éxito de un negocio.

- Subcontratación de servicios: explora la importancia de formalizar relaciones comerciales

a través de un contrato, incluida la estructura legal de un contrato, una revisión de contratos comerciales comunes, y la solicitud de propuesta y la oferta resultantes.

- Construyendo un negocio: revisa varios aspectos de la propiedad del negocio, incluidos

los recursos, el proceso de toma de decisiones, contratos e investigación. También introduce las estructuras de negocios habituales, las responsabilidades departamentales

y el crédito comercial.

## Evaluación

### Evaluación diagnóstica

- Evaluaciones parciales
- Evaluación Final Práctica
- Evaluación Final Teórica
- Course Feedback (Encuesta de satisfacción del estudiante)ión