



## I. INFORMACIÓN GENERAL

|                         |   |  |
|-------------------------|---|--|
| <b>CURSO</b>            | : | Emprendimiento                               |
| <b>CÓDIGO</b>           | : | GD01   |
| <b>CICLO</b>            | : | 201301                                       |
| <b>CUERPO ACADÉMICO</b> | : | <b>Ponce Polanco, Orlando</b>                |
| <b>CRÉDITOS</b>         | : | 6  |
| <b>SEMANAS</b>          | : | 8  |
| <b>HORAS</b>            | : | 6 H (Teoría) Semanal                         |
| <b>ÁREA O CARRERA</b>   | : | Administración y Gerencia del Emprendimiento |

## II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

## III. INTRODUCCIÓN

El curso busca que el alumno se identifique con las diez competencias emprendedoras y reconozca las oportunidades de mejora para migrar de emprendedor a empresario. Comprende un análisis cualitativo de las oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas de su negocio, y busca encontrar las soluciones en función a las herramientas con las que el alumno cuenta en su entorno.

## IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso, el alumno elabora un FODA de su negocio e identifica las áreas de mejora, así como las posibles soluciones en función a un análisis cualitativo

## V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

|  |
|--|
| <b>UNIDAD N°: 1 UNIDAD 1: ESPÍRITU EMPRENDEDOR</b>   |
| <b>LOGRO</b><br>Al finalizar la unidad, el alumno se identifica como empresario y desarrolla las competencias del emprendedor a través de dinámicas grupales. Elabora su FODA personal.                        |
| <b>TEMARIO</b><br>¿ SESIÓN 1: Actitud y espíritu emprendedor<br>¿ SESIÓN 2: Reconociendo oportunidades comerciales en Perú<br>¿ SESIÓN 3: Perfil del emprendedor (Yo Emprendedor)<br>¿ SESIÓN 4: FODA personal |
| <b>HORA(S) / SEMANA(S)</b><br>SESIÓN 1,2,3 y 4   |

## UNIDAD N°: 2 UNIDAD 2: GENERANDO IDEAS DE NEGOCIO

### LOGRO

Al finalizar la unidad, el alumno identifica oportunidades comerciales con potencial de crecimiento y propone nuevas ideas de negocio.

### TEMARIO

- ¿ SESIÓN 5: GIN ¿ OIT (Generando Ideas de Negocio)
- ¿ SESIÓN 6: Ecosistemas de colaboración empresarial: Articulando a los actores claves en tu negocio
- ¿ SESIÓN 7: Modelos de negocios en Internet

### HORA(S) / SEMANA(S)

SESIÓN 5, 6 y 7

## UNIDAD N°: 3 UNIDAD 3: INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

### LOGRO

Al finalizar la unidad, el alumno propone un cambio o mejora en su negocio basado en la innovación y el uso adecuado de las Tecnologías de la Información y Comunicación

### TEMARIO

- ¿ SESIÓN 8: Creatividad para la innovación
  - Business Canvas model
  - Gestión de la Innovación
- ¿ SESIÓN 9: Innovación comercial con el uso de la Web 2.0
  - La importancia del Ecommerce para una PYME
  - Iniciando un negocio en Internet: Los primeros pasos
- ¿ SESIÓN 10: Evolución del Marketing
  - Implementando una estrategia de marketing digital
- ¿ SESION 11: Atrayendo clientes con publicidad digital y Google Adwords¿
  - La revolución de los nuevos medios
  - ¿Donde buscan los clientes?
  - ¿Cómo funciona el buscador Google¿?
  - Posicionamiento Web (SEO)
- Creación y publicación de campañas publicitarias en Internet con Google Adwords

### HORA(S) / SEMANA(S)

SESIÓN 8, 9, 10 y 11

## UNIDAD N°: 4 UNIDAD 4: DE EMPRENDEDOR A EMPRESARIO

### LOGRO

Al finalizar la unidad, el alumno replantea sus objetivos a través de un análisis de sus principales fortalezas y debilidades que lo ayuden a dinamizar su negocio.

### TEMARIO

- ¿ SESIÓN 12: La planeación estratégica paso a paso
- ¿ SESIÓN 13: Estrategias competitivas

¿ SESIÓN 14: Taller integrador de proyectos

**HORA(S) / SEMANA(S)**

SESIONES 12 ,13 y 14

**VI. METODOLOGÍA**

El desarrollo de la asignatura se efectuará mediante el uso del método expositivo interrogativo sobre los contenidos de cada tema, con la frecuente participación de los asistentes, relacionando los enfoques académicos con el ambiente práctico. Todo ello mediante un permanente enriquecimiento de experiencias, videos, multimedia, el uso de herramientas TIC y de comercio electrónico así como el análisis de casos de éxito por sector, lo que les ayudará a diseñar y planificar un proyecto empresarial que demuestre la capacidad del alumno en la adquisición de las competencias esperadas.

**VII. EVALUACIÓN**

**FÓRMULA**

20% (TA1) + 20% (PC1) + 20% (PC2) + 40% (TF1)

| TIPO DE NOTA           | PESO % |
|------------------------|--------|
| TA - TAREAS ACADÉMICAS | 20     |
| PC - PRÁCTICAS PC      | 20     |
| PC - PRÁCTICAS PC      | 20     |
| TF - TRABAJO FINAL     | 40     |

**VIII. CRONOGRAMA**

Módulo Regular

| TIPO DE PRUEBA | DESCRIPCIÓN NOTA  | NÚM. DE PRUEBA | FECHA         | OBSERVACIÓN                          | RECUPERABLE |
|----------------|-------------------|----------------|---------------|--------------------------------------|-------------|
| TA             | TAREAS ACADÉMICAS | 1              | SESIÓN 5 A 11 | Se presentan avances en las sesiones | NO          |
| PC             | PRÁCTICAS PC      | 1              | SESIÓN 9      |                                      | SÍ          |
| PC             | PRÁCTICAS PC      | 2              | SESIÓN 13     |                                      | SÍ          |
| TF             | TRABAJO FINAL     | 1              | SESIÓN 14     | Presentación de Proyecto de Empresa  | NO          |

**IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO**

**BÁSICA**

FISCHMAN, David (2009) El secreto de las siete semillas el equilibrio entre la empresa y la vida. Lima : Extramuros : UPC, Fondo Editorial.  
(153.8 FISC 2009)

OPPENHEIMER, Andrés (2010) ¡Basta de historias! : la obsesión latinoamericana con el pasado y las doce claves del futuro. Nueva York : Vintage Español.  
(330.98 OPPE)

**RECOMENDADA**

(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

ARELLANO, Rolando

DRUCKER, Peter  
JOHNSON, Kerry  
KIYOSAKI, Robert