

CALENDARIZACIÓN DE CONTENIDOS

Modalidad Presencial

Asignatura de: Emprendimiento e Innovación	Resultado de Aprendizaje de la Asignatura: Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de sustentar la formulación y evaluación de un modelo de negocio de un producto y/o servicio con criterios innovadores y creativos que contribuyan a la solución de problemas de su entorno regional, reflejando el perfil del emprendedor Continental; utilizando el marco conceptual de la cultura de emprendimiento y su relación con el desarrollo económico del Perú y el mundo.
---	--

Unidad	Resultado de Aprendizaje de la unidad	Semana	N° de Sesión	N° de horas	Conocimientos	Tipo de sesión de aprendizaje	Lugar
I	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar las características de innovación de los diferentes tipos de emprendimiento utilizando la técnica Scamper, que se desarrollan en la sociedad a través del análisis de casos empresariales relacionados con el desarrollo económico del Perú.	1 Semana	1	2	MARCO CONCEPTUAL DEL EMPRENDIMIENTO Y LA INNOVACIÓN 1. El emprendimiento: Definición. Proceso para emprender. Tipos de emprendimiento. El emprendimiento empresarial y el emprendimiento corporativo. El emprendedor. Definición. Características del perfil del emprendedor. Tipos de emprendedores	Teórico - Práctico	Aula
			2	2	2. El emprendimiento y la innovación su relación con el desarrollo económico del Perú y el mundo: Panorama mundial, nacional y regional del emprendimiento.	Teórico	Aula
		2 Semana	3	2	3. La innovación: Definición de imaginación, creatividad e innovación y patentes (INDECOPI)	Teórico - Práctico	Aula
			4	2	Clases de innovación y técnica de creatividad: Lluvia de ideas	Teórico - Práctico	Aula
		Semana	5	2	Técnica de creatividad: 6 sombreros para pensar	Práctico	Aula
			6	2	Técnica de creatividad: Matriz morfológica de innovación de innovación y técnica Scamper	Práctico	Aula
		4 Semana	7	2	Reprogramación neurolingüística, Story telling y elevator pitch	Práctico	Aula
			8	2	Evaluación: Reto de creatividad.	Práctico	Aula
			Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz	5 Semana	9	2	LOS STARTUPS Y EL MÉTODO LEAN STARTUP 1. Los emprendimientos Startups: Definición. Características. Procesos.

Unidad	Resultado de Aprendizaje de la unidad	Semana	N° de Sesión	N° de horas	Conocimientos	Tipo de sesión de aprendizaje	Lugar
II	de aplicar una técnica de innovación que permita dar solución a un problema de su entorno.	6 Semana	10	2	2. Metodología Lean Startup. Definición. Utilidad. Proceso.	Teórico - Práctico	Aula
			11	2	3. Fases del Método Lean Startup: Construir. Medir. Aprender	Teórico - Práctico	Aula
			12	2	3. Fases del Método Lean Startup: Javelin canvas	Teórico - Práctico	Aula
		7 Semana	13	2	Modelo de negocios Lean Canvas: Definición. Problema, segmento, Propuesta de valor, solución e ingresos	Teórico - Práctico	Aula
			14	2	Modelo de negocios Lean Canvas: Costos, propuesta de valor, métricas clave, ventaja competitiva.	Teórico - Práctico	Aula
		8 Semana	15	2	Evaluación Parcial: Exposición de prototipos respaldado con su Lean Canvas.	Teórico - Práctico	Aula
16	2		Teórico - Práctico	Aula			
III	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de construir un producto mínimo viable experimentando bosquejos de prototipos con el segmento utilizando la metodología de design thinking.	9 Semana	17	2	VALIDACIÓN DEL PROTOTIPO 1. Metodología Design thinking. Definición. Utilidad. Fases. Fases 1: Empatizar.	Teórico - Práctico	Aula
			18	2	2. Fase 2: Definir.	Teórico - Práctico	Aula
		10 Semana e	19	2	3. Fase 3: idear	Teórico - Práctico	Aula
			20	2	4. Fase 4: prototipar. Prototipo. Definición. Tipos. Prototipo básico. Prototipo comercial Fase 5: evaluar.	Teórico - Práctico	Aula
		11 Semana	21	2	5. Fase 5: evaluar.	Teórico - Práctico	Aula
			22	2	Muestra del resultado de la aplicación de la metodología	Teórico - Práctico	Aula
		12 Semana	23	2	6. Los modelos de negocio. Modelo de negocios Canvas. Definición. Estructura.	Teórico - Práctico	Aula
			24	2	Evaluación: Exposición del prototipo basado en la metodología Design thinking respaldado por el Business Model Canvas.	Teórico - Práctico	Aula
IV	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de sustentar la propuesta de un	13 Semana	25	2	MODELOS DE NEGOCIOS Modelo de negocios Lean Canvas, Business Model Canvas: Definición. Estructura. Similitudes y diferencias.	Teórico - Práctico	Aula
			26	2	Modelo de negocios Lean Canvas, Business Model Canvas: Definición. Estructura. Similitudes y diferencias.	Teórico - Práctico	Aula

Unidad	Resultado de Aprendizaje de la unidad	Semana	N° de Sesión	N° de horas	Conocimientos	Tipo de sesión de aprendizaje	Lugar
	producto mínimo viable que dará solución a un problema de un segmento utilizando el modelo Lean Canvas con la técnica pitch elevator.	14 Semana	27	2	II PORTAFOLIO DE PROTOTIPOS INNOVADORES	Teórico - Práctico	Aula
			28	2		Teórico - Práctico	Aula
		15 Semana	29	2	Desarrollo de modelo de negocios de empresas locales con propuesta de valor.	Teórico - Práctico	Aula
			30	2		Teórico - Práctico	Aula
		16 Semana	31	2	Evaluación Final: Exposición del análisis de modelos de negocio de empresas locales con propuesta de valor.	Teórico - Práctico	Campo UC
			32	2		Teórico - Práctico	Campo UC