

CALENDARIZACIÓN DE CONTENIDOS

Modalidad Presencial

Asignatura de: Incubación Empresarial II					Resultado de Aprendizaje de la Asignatura: Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de gestionar una empresa con liderazgo y mentalidad emprendedora utilizando los indicadores apropiados para ingresar y crecer en el mercado así como para escalar y replicar su emprendimiento.		
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 poner en marcha un emprendimiento con una empresa formalizada previa definición de las inversiones y capital de trabajo con financiamiento.	1 semana	1	2	IMPLEMENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Presentación del curso: Silabo, cronograma de exámenes, aula virtual, página web del centro de emprendimiento, nivelación de expectativas.	Teórico - Práctico	Aula
			2	2	Modelo de negocios: Business Model Canvas. Casos, ejemplos.	Teórico	Aula
		2 semana	3	2	Cuadro de inversiones. Costos, gastos, inversiones.	Teórico - Práctico	Aula
			4	2	Flujo de caja. Punto de equilibrio. Interpretación y utilidad. Casos.	Teórico - Práctico	Aula
		3 semana	5	2	Plan de implementación. Definición, estructura.	Práctico	Aula
			6	2	Empresa por implementar: Definición, descripción, análisis de los competidores, segmentación, demanda, ciclo de vida estratégico.	Práctico	Aula
		4 semana	7	2	Presentación del plan de implementación	Práctico	Aula
			8	2	Presentación del plan de implementación. Proceso de formalización y constitución de empresa en equipos de trabajo.	Práctico	Aula
II	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de iniciar la implementación de un plan de ventas para su emprendimiento con un equipo de trabajo utilizando estrategias de marketing.	5 semana	9	2	Presentación de los avances de la constitución de la empresa	Teórico - Práctico	Aula
			10	2	Plan de ventas y estrategias de marketing	Teórico - Práctico	Ambiente Externo
		6 semana	11	2	Presentación de los avances de la constitución de la empresa.	Teórico - Práctico	Aula
			12	2	Presentación de presupuesto, flujo de caja, indicadores, punto de equilibrio y cronograma de actividades para implementar plan de ventas. Metas.	Teórico - Práctico	Aula



		7 semana	13	2	Puesta en marcha e inicio de las operaciones comerciales	Teórico - Práctico	Ambiente Externo
			14	2	Puesta en marcha e inicio de las operaciones comerciales	Teórico - Práctico	Ambiente Externo
		8 semana	15	2	Evaluación Parcial: Exposición de propuesta de plan de ventas y estrategia de marketing con el ciclo de vida de la empresa para dos meses	Teórico - Práctico	Aula
			16	2		Teórico - Práctico	Aula
III	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de registrar las operaciones comerciales en los libros contables y cumplir con la responsabilidad tributaria.	9 semana	17	2	Registros contables y obligaciones tributarias	Teórico - Práctico	Aula
			18	2	Registros contables y obligaciones tributarias	Teórico - Práctico	Aula
		10 semana	19	2	Monitoreo contable y tributario	Teórico - Práctico	Aula
			20	2	Monitoreo contable y tributario	Teórico - Práctico	Aula
		11 semana	21	2	Monitoreo de logro de metas en ventas. Estrategias de captación y crecimiento.	Teórico - Práctico	Aula
			22	2	Monitoreo de logro de metas en ventas. Estrategias de captación y crecimiento.	Teórico - Práctico	Aula
IV	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explorar nuevos mercados para crecer, escalar y replicar el emprendimiento..	12 semana	23	2	Exploración de nuevos mercados en el entorno local, regional y nacional.	Teórico - Práctico	Aula
			24	2	Identificación de oportunidades.	Teórico - Práctico	Aula
		13 semana	25	2	Presentación de propuestas de crecimiento en otros mercados.	Teórico - Práctico	Aula
			26	2	Presentación de propuestas de crecimiento en otros mercados.	Teórico - Práctico	Aula
		14 semana	27	2	Monitoreo de logro de metas en ventas. Estrategias de captación y crecimiento.	Teórico - Práctico	Ambiente Externo
			28	2		Teórico - Práctico	Ambiente Externo
		15 semana	29	2	Preparación de informe final sobre el logro de metas de la puesta en marcha de la empresa.	Teórico - Práctico	Aula
			30	2		Teórico - Práctico	Aula
		16 semana	31	2	Evaluación Final: Exposición del informe final de la puesta en marcha de la empresa	Teórico - Práctico	Campo UC



**Universidad
Continental**

		32	2			Teórico - Práctico	Campo UC
--	--	----	---	--	--	-----------------------	----------