

WISE WOMAN IN STEM ENTREPRENEURSHIP Curso Virtual en Coursera

La **plataforma seleccionada fue Coursera**, dado que el IAE cuenta con una alianza activa con esta compañía y tiene experiencia previa en el desarrollo de cursos con su sistema. Se estima que para realizar el curso y completarlo se deben dedicar al menos 6 semanas. La dedicación aproximada es de 2 a 5 horas por semana, con un total aproximado de 22 horas para completarlo.

La propuesta actual es que las interesadas en realizar la capacitación **integren una sesión privada** en Coursera. Para ello deberán inscribirse siguiendo los siguientes pasos:

- 1- Ingresar a nuestra Plataforma WISE: <https://www.wiselatinamerica.com>
- 2- Si no tenés usuario aún click *Crear cuenta emprendedoras* (ver lateral superior derecho) y completá el formulario para loguearte.
- 3- Si ya tenés usuario hacé click en *Ingreso empededoras* y logueate.
- 4- Una vez logueada hacé click en **Curso Virtual Coursera**.

El diferencial de inscribirte a través de nuestra web es que integrarás **sesiones privadas** que te permiten hacer el curso de manera virtual, asincrónica y manejando tus propios tiempos como en todos los cursos de Coursera, pero:

- **totalmente gratis**
- **generando cierta interacción y efecto red con el resto de las integrantes de la sesión privada**
- **pudiendo a futuro participar de actividades presenciales en las universidades.**

El **objetivo del curso** es inspirar a las mujeres que están en el mundo de la ciencia, la tecnología, la ingeniería y las matemáticas (STEM, siglas en inglés) a descubrir su espíritu emprendedor y adquirir herramientas prácticas para la creación y el crecimiento de compañías. El Curso es parte del Programa WISE, cuya misión es promover la innovación a través de la creación de nuevos emprendimientos de base científico-tecnológica liderados por mujeres, quienes, por sus características, pueden ser factores claves para impulsar el proceso de transferencia tecnológica que tanto necesitan nuestros países.

Los profesores que dictan el curso son especialistas en las diferentes temáticas profesores del IAE Business School:

- 1- Silvia Torres Carbonell
- 2- Juan Martín Rodríguez
- 3- Sebastián Inchauspe
- 4- Patricia Debeljuh
- 5- Pablo Alegre
- 6- Florencia Paolini

El programa discriminado por semanas y módulos consiste en:

SEMANA 1: LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS Y EL PROCESO DE EMPRENDER

Este módulo te permitirá dar el primer paso del programa WISE, reflexionar sobre lo que significa ser una emprendedora, conocer cómo es el proceso emprendedor y cuáles son las capacidades que necesitarás, a nivel técnico y actitudinal, para enfrentar los retos generados por las nuevas tecnologías (4 horas para completarlo).

A - 5 videos (Total 35 min):

El valor de la Ciencia y la Tecnología para los desafíos futuros. 8m
Convergencias entre desafíos y soluciones disruptivas. 7m
Pensamiento y proceso emprendedor. 6m
La actitud emprendedora: modificando las organizaciones desde dentro. 5m
¿Cómo ser mujeres líderes, emprendedoras e innovadoras? 7m

B - 9 lecturas:

Dinámica del curso. 10m
El valor de la Ciencia y la Tecnología para los desafíos del futuro. 15m
Convergencias entre desafíos y soluciones disruptivas. 15m
Audio: La visión desde una aceleradora científico-tecnológica. 5m
Pensamiento y proceso emprendedor. 15m
Audio: testimonio de Georgina Sposetti. 5m
La actitud emprendedora: modificando las organizaciones desde dentro. 15m
Tests: Entorno organizacional y actitud emprendedora. 30m
Mujeres líderes, innovadoras, emprendedoras. 10m

C- 2 cuestionarios:

De reflexión: tus actitudes y aptitudes emprendedoras. 15m
Calificado del Módulo 1: 28m

SEMANA 2: OPORTUNIDAD, GENERACIÓN DE VALOR Y MODELO DE NEGOCIO

En este módulo conocerás las implicancias de ser emprendedora y aprenderás las diferentes maneras de identificar oportunidades, así como a definir los elementos claves de un modelo de negocios para evaluar si una idea es una oportunidad para emprender. A partir de documentos explicativos, llevarás a cabo actividades para ejercitar los conceptos. Para el cierre trabajaremos en la construcción del modelo de negocios de un caso representativo y repasaremos particularidades del ecosistema emprendedor (5 horas para completarlo).

A- 5 videos (Total 21 minutos)

El valor de la Ciencia y la Tecnología para los desafíos futuros. 8m

Convergencias entre desafíos y soluciones disruptivas. 7m
Pensamiento y proceso emprendedor. 6m
La actitud emprendedora: modificando las organizaciones desde dentro. 5m
¿Cómo ser mujeres líderes, emprendedoras e innovadoras? 7m

B- 9 lecturas

Dinámica del curso. 10m
El valor de la Ciencia y la Tecnología para los desafíos del futuro. 15m
Convergencias entre desafíos y soluciones disruptivas. 15m
Audio: La visión desde una aceleradora científico-tecnológica. 5m
Pensamiento y proceso emprendedor. 15m
Audio: testimonio de Georgina Sposetti. 5m
La actitud emprendedora: modificando las organizaciones desde dentro. 15m
Tests: Entorno organizacional y actitud emprendedora. 30m
Mujeres líderes, innovadoras, emprendedoras. 10m

C- 1 cuestionario:

De reflexión: tus actitudes y aptitudes emprendedoras. 15m
Calificado del Módulo 128m

SEMANA 3: PROCESOS DE INNOVACIÓN EN STEM

En este Módulo experimentarás los beneficios de diseñar una solución que dé respuesta a oportunidades de negocio. Se centra en las necesidades de los potenciales clientes y en la importancia de encausar la creatividad a través de un proceso establecido con un equipo multidisciplinario y diverso. El modelo conceptual de base es “Design Thinking” y, luego de realizar el ejercicio, podrás recorrer sus conceptos y asociarlos con lo vivido en el ejercicio (6 horas para completarlo).

A - 5 videos (Total 36 minutos)

Innovación. 5m
A innovar se aprende innovando. 2m
Diseño centrado en el usuario. 6m
La empatía. 9m
Diseño y testeo de prototipos. 12m

B- 32 lecturas

Introducción al ejercicio 'La Billetera'.
Plantillas para el ejercicio de 'La Billetera'.
Audio: La Billetera - Paso 15m
Audio: La Billetera - Paso 25m
Audio: La Billetera - Paso 35m
Audio: La Billetera - Paso 45m
Audio: La Billetera - Paso 55m

Audio: La Billetera - Paso 65m
Audio: La Billetera - Paso 75m
Audio: La Billetera - Paso 85m
Audio: La Billetera - Paso 95m
Pensamiento de diseño o 'Design Thinking'.5m
'Design Thinking'.10m
Pensamiento de Diseño I.7m
Pensamiento de Diseño II.3m
Ed Catmull sobre cómo ayudó a fomentar la colaboración creativa en Disney y Pixar.10m
Video: Diseño centrado en el usuario.10m
Blog: Vivimos en un mundo exponencial.5m
Descubrimiento de clientes.3m
Desarrollo de clientes: fase de descubrimiento.10m
El modelo Kano para las necesidades de los clientes.10m
Guía rápida para hacer buenas preguntas a los clientes.10m
Problema versus solución.10m
Herramientas, descubrimiento de necesidades.10m
Mapa de empatía.
Guía práctica 4: 50m
De la idea al prototipo. 10m
Prototipos I
Prototipos II:5m
Prototipos III:5m
Diseño de prototipos y experimentos.
Guía práctica 5: 50m

C- 2 cuestionarios

No calificado: para tu reflexión y provecho.
Calificado del Módulo 3: 38m

SEMANA 4: FINANCIAMIENTO DE START-UPS

En este módulo obtendrás herramientas para ponerle números a una idea (generar el flujo de fondos), evaluar si vale la pena el esfuerzo (analizar la inversión), reconocer las fuentes con las que contar al empezar un proyecto (identificar el tipo de inversores según la etapa del proyecto) y conocer las herramientas para gestionar los aspectos financieros del emprendimiento, una vez puesto en marcha (calcular indicadores de gestión financiera), 4 horas para completarlo.

A- 4 videos (Total 24 minutos)

La dimensión financiera de la empresa - Conceptos básicos. 6m
Evaluación de proyectos. 6m
Fuentes de financiamiento y creación de valor. 4m
Fuentes de financiamiento de start-ups y sus criterios. 6m

B- 9 lecturas

Inversiones y rentabilidad - Conceptos básicos. 10m
Creación de Valor - Conceptos básicos. 10m

Nota técnica: Análisis financiero para la dirección de empresas. 10m
Nota Técnica: Una visión intuitiva del Costo de Capital. 20m
Nota Técnica: Construcción de Flujo de Fondos. 15m
Nota técnica: Evaluación de proyectos: Una nota Introdutoria. 15m
Guía práctica 6: 1h 30m
El Plan Financiero - Primera Parte. 15m
El Plan Financiero - Segunda Parte. 10m

C- 1 cuestionario

Calificado del Módulo 4: 30m

SEMANA 5: MARKETING Y VENTAS

Este Módulo está enfocado a uno de los aspectos más desafiantes para los emprendimientos STEM, en términos de creencias y cultura: cómo desarrollar un plan comercial exitoso para el emprendimiento y diseñar una estrategia efectiva de ingreso al mercado. Este módulo te ayuda a responderte a las preguntas: ¿Qué contenido tiene mi plan comercial? ¿Cómo me conviene comunicar, promocionar y distribuir mi solución al mercado (4 horas para completarlo).

A- 4 videos (Total 24 minutos)

Modelo de dirección comercial. 3m
Psicología del consumidor. 9m
El desarrollo y posicionamiento de la Marca. 6m
Marketing Digital. 4m

B- 4 lecturas

Diseñando un Plan Comercial Exitoso. 20m
Modelo comercial y consumidor. 10m
Guía práctica 7: 1h 30m
Guía práctica 8: 50m

C- 1 cuestionario

Calificado del Módulo 5: 30m

SEMANA 6: EQUIPOS, LIDERAZGO Y CAPITAL SOCIAL

Para cerrar el curso, habiendo recorrido los aspectos técnicos esenciales para el desarrollo de un emprendimiento, en este último módulo trabajarás lo que consideramos el aspecto más crítico para el éxito emprendedor: la conformación de tu equipo y cómo liderarlo, junto con la construcción del capital social. El objetivo es lograr que tomes conciencia respecto a la importancia de conocer las propias fortalezas y debilidades, de forma tal que te permita armar un equipo que potencie las primeras y suplemente las segundas. Y también, cómo identificar el

estilo de liderazgo adecuado para un equipo emprendedor, cómo construir capital social y gestionar el equilibrio vida personal - vida laboral (5 horas para completarlo).

A- 4 videos (Total 34 minutos)

El equipo emprendedor. 8m

El líder emprendedor. 10m

El capital social. 8m

Dilemas de la trayectoria vital, frente a la carrera profesional. 6m

B- 8 lecturas

Nota técnica: Armando el Equipo Emprendedor. 10m

El equipo emprendedor. 10m

Liderazgo. 10m

Audio: La visión de una líder emprendedora. 10m

El capital social. 10m

Capital social en los nuevos emprendimientos. 10m

Dilemas que presenta la trayectoria vital frente a la carrera profesional. 10m

Autodiagnósticos iFrei y GHI 20m

C- 2 cuestionarios

Calificado del Módulo 6: 32m