DISEÑO EMPRENDEDOR

MODULO I

Parte 1: Rueda de la vida + Preguntas

Parte 2: Objetivo, formulación del mismo y propuesta de valor

MODULO II

Parte 1: Objetivos + Propuesta de Valor

Parte 2: Competencia los que solucionan lo mismo que yo. Diferenciales

Equipos de trabajo – Aliados comerciales

MODULO III

Parte 1: trabajo de cada uno de la tarea del módulo anterior

Parte 2: FODA Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

MODULO IV

Parte 1: FODA de cada proyecto

Parte 2: Visualización + Plan de Acción Racionalizado que es de que se trata

MODULO V

Racionalización del plan de acción, puesta en común. Distinguir las metas intermedias para asegurar mi objetivo

Temario

Modulo 1: Areas de la vida de una adulto

* Grado de satisfacción
* Donde pones mas esfuerzo hoy
* Areas de mayor y menor desarrollo
* Areas donde me siento mas o menos exitoso
* Donde cuesta mas o menos realizar cambios
* Areas que limitan o favorecen a otras áreas.
* Areas de mayor estancamiento
* Donde están mayormente mis recursos
* Donde mis metas mas importantes
* Areas donde se encuentran mis valores
* Donde están mis mayores motivaciones
* Donde me cuesta mas o menos comprometerme

Modulo 2

Objetivo debe ser propio, medible, desafiante, posible, redactado en positivo, ecológico

Propuesta de valor: estrategia que maximiza la demanda a través de configura una optima oferta

Modulo 3

Competencia, que soluciono? Quien tiene una solución alternativa a la mia?

Que me diferencia?

Tengo equipo de trabajo? Quienes son?

Aprendiendo a ver mis aliados comerciales

Modulo 4:

Desarrollo de matriz FODA conocerme me hace saber con que cuento y que me falta para poder identificar también donde conseguirlo

Cuales son mis Fortalezas, mis oportunidades?

Cuales son mis debilidades y mis amenazas?

Modluo 5

Racionalización del plan a 3 años. Cuales son las metas que debo trazar para asegurar mi objetivo.

Pensé regalo. Gift 10% dto en diseño +