




Emprendimiento Social y Marketing Personal

		Módulo	Descripción	Horas	Resumen	Herramientas que Entrega	Dirigido a
Curso	Emprendimiento Social	Módulo 1: Consideraciones iniciales para el emprendimiento social. Módulo 2: Por dónde empezar: buscando apoyos. Módulo 3: Desarrollo de modelos de negocio para startup sociales. Módulo 4: Gestión para emprendedores sociales. Módulo 5: Crecimiento, financiación y escalabilidad.	Este curso está destinado a personas comprometidas e inquietas con ganas de desarrollar su actitud emprendedora.	30	El objetivo de este diplomado es formar capacidades estratégicas para el diseño, puesta en marcha y gestión de un proyecto o emprendimiento. Poner a disposición del futuro emprendedor, diversas herramientas que permitan aprovechar las potencialidades de las redes sociales por medio de estrategias para aumentar el reconocimiento de la marca. Entregar conocimientos para potenciar los aspectos personales y profesionales, con el fin de construir una red de contactos que contribuyan a tu emprendimiento.	Gestionar el día a día utilizando diversas técnicas que mejorarán tu productividad a través del uso de apps y recursos tecnológicos . Adquirir herramientas para potenciar el desarrollo de la actitud emprendedora, desde una perspectiva experiencial incorporando las herramientas necesarias para reconocer oportunidades sociales, evaluar su viabilidad y presentarlas frente a potenciales inversionistas robusteciendo el valor de las redes de contacto y marca personal.	Este programa está dirigido a emprendedores , que por su ubicación geográfica y/o sus exigencias laborales requieren de flexibilidad horaria para cursar sus estudios.
Curso	Aprende a Planificar y Gestionar Estrategias Exitosas en Redes Sociales	Módulo 1: Anuncios en Facebook Módulo 2: Análisis y métricas de los anuncios de Facebook Módulo 3: Facebook Messenger Módulo 4: Instagram Módulo 5: Email Marketing Módulo 6: LinkedIn	Brindar el conocimiento básico y necesario que todo emprendedor y dueño de un negocio necesita para aumentar el reconocimiento de su marca y conseguir un mayor número de clientes a través de las redes sociales y plataformas digitales	30			
Curso	Networking y Marketing Personal	Módulo 1: Liderazgo. Módulo 2: Inteligencia emocional. Módulo 3: Reclutamiento y selección Saber qué busco y para qué lo busco. Módulo 4: Desarrollo del marketing personal.	En este curso, te planteamos analizar aquellos aspectos que te definen como persona y profesional. También, te ayudaremos descubrir aspectos que contribuirán a construir un perfil profesional robusto, atractivo y que te haga feliz. En resumen, lograrás descubrir y definir tu marca personal, y, a la vez, construir una valiosa red de contactos	30			
					 Fundación Telefónica Movistar	 senco <small>Tus desafíos laborales son los nuestros</small>	 AIEP <small>de la Universidad Andrés Bello</small>