

Diplomado Emprendimiento Disruptivo

99
horas

Metodología
Blended

Presentación

La innovación es uno de los componentes fundamentales para emprender, ya que permite a emprendedores, empresas, productos y/o servicios, destacarse en un mercado altamente competitivo y en constante evolución. Al introducir nuevos productos, servicios, procesos o modelos de negocio, las empresas y emprendedores pueden diferenciarse de la competencia, captar la atención de los clientes y generar nuevas oportunidades de crecimiento, con ello siempre teniendo en cuenta la sostenibilidad.

La innovación también puede ayudar a las empresas a adaptarse a los cambios del entorno empresarial, como las nuevas tecnologías, las tendencias del mercado y las demandas de los consumidores. Al mantenerse al día con las últimas innovaciones, las empresas pueden mejorar su eficiencia, aumentar su productividad y satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes. Además, la innovación puede ser clave para la sostenibilidad a largo plazo de una empresa. Aquellas empresas que constantemente buscan nuevas formas de mejorar y crecer son más propensas a seguir siendo relevantes y exitosas en el futuro.

En resumen, la innovación es esencial para la supervivencia y el éxito de cualquier empresa emprendedora. Aquellas empresas que se mantienen a la vanguardia de la innovación son más propensas a sobresalir en un mercado competitivo y a mantenerse relevantes y exitosas a lo largo del tiempo. Igualmente, si se está en etapa inicial al emprender, la innovación será ese motor de impulso, que brindará el convencimiento necesario de que el éxito puede ser alcanzable y que un futuro próspero como empresario, nos espera.

Objetivos del Programa

GENERAL

Generar en los participantes el desarrollo de habilidades y competencias para identificar oportunidades de innovación en el mercado y aplicar estrategias creativas para la creación y desarrollo de nuevos productos, servicios y negocios exitosos.

ESPECÍFICOS

1. Identificar herramientas empresariales de uso actual para su aplicación en modelos de negocio existentes.
2. Identificar tendencias y oportunidades de mercado para la creación de nuevos productos o servicios.
3. Fomentar la creatividad y el pensamiento innovador en la resolución de problemas y necesidades actuales (modernas).
4. Desarrollar habilidades para la generación de ideas innovadoras y la formulación de modelos de negocio disruptivos.

Perfil del Interesado



Empresarios, emprendedores (de cualquier programa de formación profesional) PYMES y consolidados, que deseen a través de la innovación potenciar sus productos, servicios o emprendimientos bajo la perspectiva de los 3 ejes de la Universidad Ean: Innovación, Emprendimiento, Sostenibilidad.

La estrategia formativa se dirige a emprendedores, líderes empresariales y profesionales del segmento PYMES, que buscan innovar el mercado con propuestas innovadoras y disruptivas



Metodología

El diplomado se basa en la aplicación de formas disruptivas de aprendizaje, animando a los participantes a interiorizar el plan de estudio propuesto, por medio la presentación de casos actuales de emprendimiento, innovadores y reales, combinando con la presentación y puesta en práctica de herramientas y metodologías y tecnologías de vanguardia en el sector emprendedor, que fortalecerán los contenidos presentados. Busca innovar el modelo tradicional de educación facilitando así la adquisición de conocimientos que beneficien el desarrollo empresarial. Propone un esquema basado en la mayéutica.



Introducción: Speed Dating / Speed Mentoring. José Pereira

- **Introducción / Fab Lab**

Tour guiado (Actividad interactiva) para presentar vías y modelos disruptivos apoyados en tecnología Ean. Se desarrollará recorrido guiado por realidad aumentada y se presentarán modelos de prototipo. Se explicará el manejo de la tarjeta Gift Card.

- **Introducción / Speed Dating***

Sesión con reuniones alternadas tipo one-to-one en las que los startups rotan de mesa en mesa en secuencias cortas (de 5 minutos) y presentan su idea, buscando feedback y estructuración de contactos, manteniendo una conversación provechosa. Tiempo de Preguntas y Respuestas: Al final de cada sesión, se reserva un tiempo breve para que los estudiantes puedan hacer preguntas adicionales o clarificar puntos específicos. Se manejará en plataforma Teams, con capacidad de breakout rooms y gestión de tiempo, Temporizador en línea (Time Timer / Google Timer). Google Forms para la evaluación posterior al evento.



*Únicamente para quienes tomen el Diplomado completo

Módulo

1

Innovación y Disrupción a través del Marketing Digital en emprendimientos colombianos. Christian Gómez

- **Disrupción tecnológica**

- Factores comunes y no negociables para tener éxito en un emprendimiento

- **Innovación Disruptiva - Casos**

- Felipe Villamarín y Andrés Benavides (Jüsto)
- Carlos Castañeda (Kiwi Campus)
- Andrés Felipe Gómez (Liftit):

- **Herramientas Automatización**

- Técnicas y herramientas de automatización en el ecosistema digital (Teoría)

- **Herramientas Automatización**

- Técnicas y herramientas de automatización en el ecosistema digital (Práctica)

- **Herramientas Comunicación**

- Técnicas y herramientas de comunicación en el ecosistema digital (Teoría)
- Técnicas y herramientas de comunicación en el ecosistema digital (Práctica)

- **Herramientas Medición**

- Técnicas y herramientas de medición del éxito en el ecosistema digital

- **Performance**

- Técnicas y herramientas de aplicación y validación en el ecosistema

- **Evaluación**

- Sustentación ante expertos y especialistas de emprendimiento (externos).



Módulo

2

Tecnologías para la innovación y el crecimiento. Alex Pérez

- **Innovación centrada en el usuario**

- Empresas centradas en el usuario
 - El usuario como motor de la innovación
 - Metodologías ágiles para la creación de valor
 - Necesidades y oportunidades emergentes
 - Modelos de negocio disruptivos sostenibles

- **La incertidumbre como mercado potencial**

- Oportunidades en la incertidumbre
 - Comprensión profunda del mercado
 - Innovación y cultura disruptiva
 - Agilidad y flexibilidad
 - Empresas exitosas que navegan la incertidumbre

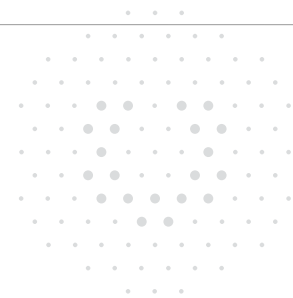
- **Modelo de negocio Performance**

- Metodologías ágiles de gestión
- Objetivos y resultados clave (OKRs)
- Producto y cliente mínimo viable
- Validaciones y mediciones tempranas

- **Marketing y venta digital**

- Enfoque inteligente del marketing digital
- Embudo y ecosistema mínimo viable
- Funelización y monetización
- Indicadores performance





Módulo

3

Creando la próxima innovación: Desarrollo de productos y servicios disruptivos. Jefferson Duran

- **Innovación**
 - Preparando la Innovación
 - Innovación de producto, servicio y empresa
 - Analizando / Replanteando
- **Hitos**
 - Crear respuestas y soluciones
 - Practicidad y eficiencia
 - Generación de valor
- **Modelos**
 - Modelos de innovación 2
 - Metodologías de innovación
 - Herramientas para innovar
- **Comparación**
 - Análisis de contexto social y empresarial
 - Análisis de necesidades y problemáticas
- **Performance**
 - Innovar para alcanzar la sostenibilidad
 - Elementos de la sostenibilidad

12h
PAT

Módulo

4

Marketing Disruptivo. JC Machado

- **Introducción a la innovación en modelos de negocios**
 - Innovación en modelos de negocios
 - ¿Cómo romper paradigmas?
 - Concepto de innovación
- **Enfoque marketing a objetivos**
 - Análisis de modelos de negocios existentes
 - Análisis de tendencias en diferentes industrias
 - Identificación de oportunidades de innovación
- **Herramientas y metodologías para la innovación en modelos de negocios**
 - Herramientas y metodologías para la innovación en modelos de negocios:
 - Design Thinking.
 - Lean Startup.
 - Mapa de Empatía (Empathy Map).
 - Customer Journey Map
- **Herramientas y metodologías para la innovación en modelos de negocios**
 - Análisis y aplicación de diseño y prototipado de nuevos modelos de negocios.
 - Escalabilidad de los nuevos modelos de negocios
 - Consideraciones éticas y sociales en la innovación.
 - Cultura de innovación.

12h
PAT

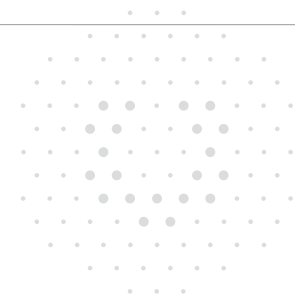
Módulo

5

Estrategias de Inversión. Dario Mauricio Reyes

- **Análisis Financiero**
 - Análisis de estados financieros para entender el estado de salud financiera y posibilidades de inversión en emprendimiento
- **Opciones de Financiación Gestión de Flujo de efectivo**
 - Análisis y selección de opciones de financiamiento que se adecúen a las características del emprendimiento
 - Estrategias de inversión y reinversión en el negocio
- **Herramientas medición**
 - Técnicas y herramientas de evaluación de riesgos y oportunidades de inversión
- **Herramientas Financieras**
 - Herramientas financieras

12h
PAT



Módulo

6

Aspectos jurídicos y técnicos en la constitución del emprendimiento. Melissa Lorduy

- **¿Cómo preparar tu empresa desde la perspectiva legal para buscar financiamiento? Panorama general sobre la constitución de la empresa y desarrollo contractual para tales efectos.**
 - Aspectos legales sobre la formación de empresa
 - Generalidades asociadas a la resolución de conflictos en donde se vea involucrada la empresa
 - El contrato como instrumento para la inversión y crecimiento de la empresa
- **Riesgos legales asociados con la adecuada gestión de la Propiedad Intelectual por parte de la empresa.**
 - Se explicará la importancia de identificar los riesgos legales asociados a la gestión de la Propiedad Intelectual de toda empresa, ya que, los procesos relacionados con esto deben ser tratados como herramientas transversales en su dinámica y operatividad.
- **El respeto y protección de los datos personales por parte de las empresas.**
 - Se expondrá a los estudiantes la importancia de conocer la normativa aplicable sobre el tratamiento de datos personales, ya que, estos corresponden a un insumo relevante para todo emprendimiento, que debe ser protegido de forma efectiva.
- **El emprendimiento y su entorno legal: evaluación de conocimientos.**
 - Objetivo de la sesión: Llevar a cabo un Taller Teórico-Práctico, mediante el cual se facilite:
 - Resolver inquietudes frente a los temas tratados en secciones anteriores.
 - Aplicar de forma práctica los conocimientos adquiridos durante el Módulo.

La sesión se celebrará de forma presencial, en el campus Legacy de la Universidad.

12h
PAT

Módulo

7

Estructuración en modelos de negocios. Hernán Montoya

- **Innovación en modelos de negocios BMC**
 - La propuesta de Valor y los segmentos de consumidores
- **Innovación en modelos de negocios BMC**
 - Los canales y las relaciones con el consumidor
- **Innovación en modelos de negocios BMC**
 - Socios, aliados y recursos clave
- **Innovación en modelos de negocios BMC**
 - Estructura de costos
- **Innovación en modelos de negocios BMC - Evaluación Final**
 - Fuentes de ingresos
 - Evaluación Final

12h
PAT

DEMO DAY

Evento de cierre del Diplomado. Actividad de presentación de los emprendedores, tipo pitch sobre los avances logrados a un panel Ean. Presentación de detalles aplicando conocimientos.

3h
PAT

Equipo Docente

Expertos en esta área del conocimiento



HERNAN ANTONIO MONTOYA URIBE / COORDINADOR ACADÉMICO

Profesional en Mercadeo y Publicidad, especialista en BMC certificado por Strategyzer y Lean Startup por Mintic. Coordinador de proyectos de apoyo al emprendimiento con Aldea Impacta. Mas de 25 años trabajando con empresas de mercadeo, manejando plataformas de e-commerce y estrategias on y off line, en cargos de Dirección de Marketing, de Proyectos, Planeación Estratégica, Proyectos, Ventas y Servicio al Cliente. Especialista en Estrategia, Marketing, Innovación, Negocios Digitales, Start Up. Docente universitario, profesor, consultor en programas académicos. Mas de 12 años de experiencia docente, acompañando procesos propios de la profesión. Coach certificado MinTIC - SENA, a cargo de Laboratorios de emprendimiento del Politécnico Granacolombiano y LCI Bogotá, en esquemas de emprendimiento e innovación. Ha acompañado la creación de emprendimientos propios como cofundador y mentor.



JUAN CAMILO MACHADO / DOCENTE

Ingeniero Industrial con opción en Economía de la Universidad de los Andes. Magister en Innovación para el desarrollo empresarial del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Fundador de Pyme Project SAS - Consultoría estratégica para el crecimiento de las pymes colombianas -, de El Solar - Emprendimiento rural sostenible y de Plan C - Club de experiencias. Como consultor, asesor y mentor ha asesorado a diferentes empresas en sectores como farmacéutico, de la construcción, manufactura, servicios, entre otros, en gestión de la innovación y estrategia organizacional. Ha acompañado la creación de diversos emprendimientos, como cofundador, mentor o asesor, con base tecnológica, de economía tradicional y también con enfoque social. Ha liderado diferentes comunidades de emprendimiento a nivel Latinoamérica. Ha sido Miembro de la Junta Directiva de la Asociación de Egresados de la Universidad de los Andes, donde fundó el Coworking Uniandinos, el área de emprendimiento y el Desafío Uniandino de Emprendimiento. Es profesor, conferencista y tallerista, en diversos temas de emprendimiento e innovación.



CHRISTIAN GOMEZ BERNAL / DOCENTE

Publicista y mercadólogo, con 7 años de experiencia docente y; 20 años con los principales grupos de comunicación mundial con presencia en Colombia. Obsesionado por cómo el Marketing Digital impacta los emprendimientos mediante la aplicación práctica de nuevas metodologías como: Ideación, disrupción e innovación digital, Planeación estratégica digital, Automatización de procesos digitales, Marketing de contenidos usando IA como herramienta replicadora y; por último: Medición digital profunda por medio de la marcación de eventos de conversión comercial.



JEFFERSON ANDRES DURAN AGUIRRE / DOCENTE

Mgs. Gerencia de Proyectos - Universidad Pontificia Javeriana. Profesor universitario, jurado, conferencista y experto en temas de emprendimiento, innovación, sostenibilidad y responsabilidad social. Consultor empresarial y emprendedor hace 08 años, de los cuales ha acompañado a formalizar y mejorar procesos productivos a cerca de 64 empresas consolidadas. Apasionado por el aprendizaje y compartir el conocimiento en pro de la productividad, crecimiento y progreso de los demás, siempre presto a servir.



RUBERTH ALEXANDER PEREZ / DOCENTE

Magíster en Dirección de Marketing, Universidad Viña del Mar, Chile. Especialista en Gerencia de Proyectos. Universidad Ean – Bogotá, Colombia. Diseñador Visual. Universidad de Caldas – Manizales, Colombia. Certificate in Social Innovation and Social Entrepreneurship, Portland State University. Certification Training Lego® Serious Play® Method. Trivium P/S – Bogotá, Colombia. Especialista en Estrategia, Marketing, Innovación, Negocios Digitales, Start Up, Gerencia. Docente universitario, Profesor de posgrado, consultor y diseñador de programas académicos. Director de trabajos de grado modalidad creación de empresa y planes de negocio. Speaker. Empresario digital, Full stack marketer, Growth partner, Consultor, Desde 2004. CEO & founder OPEN MEDIA COMPANY SAS. Agencia Digital Performance. Mas de 20 años como empresario digital. Acompañamiento a proyectos MinTic, Apps.Co, Innpulsa, Ventures, BID, VC4A y proyectos de cooperación internacional en Estrategia, Marketing, Innovación, Desarrollo de negocio digital, StartUp y Gerencia



DARIO MAURICIO REYES / DOCENTE

Mgs. Gerencia de Proyectos - Universidad Pontificia Javeriana. Director de Formación En Emprendimiento Sostenible Especialista en finanzas – Magíster en Administración Financiera. 20 años de experiencia en acompañamiento y desarrollo de procesos de emprendimiento en diversas áreas, acompañamiento en procesos de financiación a emprendedores. 15 años de experiencia en docencia universitaria. me he desempeñado como dir. de programas de posgrado, amplia experiencia en el diseño y actualización de programas de formación (formal e informal), acostumbrado a liderar equipos de trabajo multidisciplinarios y desarrollo y dirección de procesos de consultoría en innovación, emprendimiento corporativo y finanzas. experto en desarrollo de contenidos e impartir formación virtual.



MELISSA LORDUY / DOCENTE

Profesional en Derecho, graduada con honores de la Universidad Santo Tomás de Bogotá, con especialización en Derecho de Propiedad Intelectual de la Universidad Sergio Arboleda; con más de 6 años de experiencia en derecho privado, actuando como asesora en la definición de estrategias de protección de intangibles, tales como, marcas, lemas comerciales, obras y nuevas creaciones, así como también, en el apoyo legal en temas relacionados con gestión contractual. Ha trabajado en la Superintendencia de Industria y Comercio, Dirección de Signos Distintivos, como examinadora de forma de oposiciones de marcas, cancelaciones de marcas, así como también, de solicitudes de marcas con y sin oposición. Fue integrante del equipo jurídico de la firma de abogados Adalid Corp, en donde se desempeñaba como abogada junior con enfoque en derecho empresarial. En el año 2019, ingreso a la Universidad Ean como parte de la Unidad de Innovación y Transferencia con el propósito de apoyar en la creación e implementación de la Oficina de Transferencia de Resultados de la institución, el cual, corresponde al proceso encargado de gestionar la Propiedad Intelectual de la institución. Desde el año 2021, se desempeña como abogada integrante de la Secretaría General de la Universidad Ean, actuando en calidad de asesora de Asuntos de Propiedad Intelectual, contratación privada y aspectos organizacionales relevantes para la institución.



Recursos Tecnológicos

Uso de la plataforma **Webex**
Todos los docentes y estudiantes, deberán tener un buen acceso a internet, sonido y cámara para poder facilitar las sesiones.

La Universidad Ean expide un certificado por participación a quienes asistan al **80%** de las sesiones programadas. Los certificados se generan y entregan únicamente a aquellos participantes que hayan cumplido con la cantidad mínima de horas según requerido en la presente propuesta.