

Curso Universitario Gestión de Negocios para emprendedores



Modalidad a distancia



Inicio 10/11/2025



Certificación IUAS

IUAS



Curso Universitario

Gestión de Negocios para emprendedores

1. ¿Por qué hacer este curso?

En el contexto actual, quienes se deciden a emprender enfrentan no solo desafíos técnicos relacionados con el diseño y producción de bienes o servicios de excelencia, sino también la necesidad de gestionar aspectos clave como ventas, marketing y administración.

Los escenarios económicos inciertos, la competencia creciente y los constantes cambios en los gustos y necesidades de los consumidores exigen dejar atrás la improvisación para adoptar herramientas de gestión que permitan tomar decisiones estratégicas acertadas. Esto se traduce en alcanzar un mayor volumen de ventas, una mejor rentabilidad y disponer del tiempo necesario para lograr el crecimiento sostenible del negocio.

Este curso ha sido diseñado con el propósito de ofrecer un recorrido práctico y completo por los aspectos clave para la gestión de un negocio emprendedor, incorporando el uso de herramientas digitales y estrategias específicas que optimizan la calidad de los servicios ofrecidos y mejoran la rentabilidad.

2. ¿Qué vas a aprender?

- A tomar decisiones más inteligentes basadas en datos y no solo en la intuición.
- Percibir la gestión de tu emprendimiento como un negocio.
- A organizar mejor tu negocio desde los costos y precios hasta la gestión del tiempo y los recursos.
- A poner en práctica estrategias de marketing, buscando la mejora en la calidad, la renta

Curso Universitario

Gestión de Negocios para emprendedores

Características generales del curso

Inicio: 10 de noviembre de 2025 - 18:30 hs

Duración en semanas: 3 (tres)

Carga Horaria Total: 30 (treinta) horas

Modalidad: a distancia

Certificación: Aprobación - Curso Universitario IUAS

3. Destinatarios

- Profesionales que busquen mejorar la calidad de los procesos de las organizaciones y/o empresas a través del bienestar de los trabajadores y la prevención de accidentes.
- Personal que se dedica a la contratación de servicios de seguridad e higiene.
- Profesionales del área de recursos humanos que deseen mejorar su competencia en los temas de prevención de riesgos laborales.
- Personas que se desempeñen en ámbitos públicos o privados que deseen liderar o integrar equipos para desarrollar estrategias de prevención de riesgos.
- Trabajadores/as y empleadores/as que les interese formarse en la prevención de riesgos mejorando así sus ambientes de trabajo.
- Personas interesadas en integrar la cultura de prevención a la cultura de diferentes tipos de organizaciones.
- Miembros de ONGs y organizaciones comunitarias que trabajan en defensa de la salud física y mental de los trabajadores.
- Miembros de organizaciones o empresas cuya tarea requiera formación o conocimiento sobre los posibles riesgos laborales y las medidas necesarias para prevenirlos.
- Responsables de actividades productivas o servicios que deseen conocer la implicación de los riesgos en los costos directos e indirectos en sus respectivos negocios.

Curso Universitario

Gestión de Negocios para emprendedores

4. Estructura curricular

- **Módulo 1: Introducción a la gestión de emprendimientos**

Definición de negocio. Principios básicos, propuesta de valor, clientes, mercado y objetivos. Modelo de ingresos. Costos y estructura financiera. Satisfacción del cliente. Perfil y mentalidad del emprendedor. Establecer procesos claros y eficientes que permitan producir y entregar el producto o servicio con calidad y en tiempo. Innovación y adaptabilidad. Uso de tecnologías para la administración financiera. Responsabilidad social y sostenibilidad a largo plazo.

- **Módulo 2: Estructura de un Plan de Negocios**

Análisis del mercado local. Identificación de clientes potenciales. Secciones de un plan de negocios. Definición de objetivos y metas realistas para el emprendimiento. Estrategias de precios. Evaluar oportunidades. Productos y servicios. Control de ingresos y egresos. Matriz FODA. Análisis de cartera de productos. Estrategias de crecimiento.

- **Módulo 3: Fundamentos de marketing y atención al cliente**

Fundamentos de marketing. Entorno del marketing. Relaciones redituables con los clientes. Comportamiento de compra de los consumidores. Experiencia del cliente. Redes sociales para la promoción. Marketing 360. Planificación y ejecución de campañas de marketing. Aspectos básicos para diseñar campañas efectivas que conecten con el público objetivo, incluyendo segmentación, definición de objetivos, elección de canales y evaluación de resultados.

5. Modalidad

El curso se desarrollará con un encuentro sincrónico semanal de 2 (dos) horas de duración y 8 (ocho) horas de trabajo autónomo (asincrónico), que incluye el acceso a

Curso Universitario

Gestión de Negocios para emprendedores

aulas virtuales con material bibliográfico, recursos de aprendizaje y la realización de una actividad o ejercicio de aplicación práctica de conceptos.

6. Régimen de evaluación

- 75% de asistencia a las clases.
- Realización de las actividades de cada módulo.
- Aprobación de un cuestionario final (se aprueba con 7).

7. Docente

Diego Facundo Dapena

Magister en Administración (Facultad de Ciencias Económicas, UBA) y Licenciado en Comercio Exterior (UCES). Es docente de Marketing en la Facultad de Ciencias Económicas - UBA y titular de Marketing Estratégico en UADE y en IUAS. Es Supervisor de compras | Dir. de Compras y Almacenes.

8. Aranceles

- Comunidad en General \$ 60.000.-
- Instituciones Conveniadas \$ 54.000.-
- Comunidad IUAS / SGBATOS \$ 48.000.-
- Sindicatos adheridos a FeNTOS \$ 51.000.-
- Arancel desde el exterior USD 60.-

FORMACION PARA LIDERAR EL FUTURO

