

ACADEMIA NACIONAL
DE EMPRENDEDORES

A

~~NE~~



PLAN DE ESTUDIOS ANE 2018

Nuestro temario está cuidadosamente estructurado para seguir un eficiente proceso gradual de aprendizaje y crecimiento, apto para todos aquellos que desean convertirse en un emprendedor preparado para el futuro.

El diplomado se divide en 6 módulos pilares, cada uno abarca diferentes áreas y disciplinas fundamentales e inherentes a la formación completa de un emprendedor.

(Patentado en 3 países y se somete a constantes y estrictas actualizaciones de acuerdo a las necesidades del mercado y el entorno económico social).



MÓDULO 1

INCREMENTO DE LAS HABILIDADES DE APRENDIZAJE.

Educar es una ciencia, por eso la educación en esta Academia es completamente diferente a la tradicional. Durante el primer módulo los estudiantes abarcan el aprendizaje desde diferentes ángulos; aprenden de cómo son los procesos mentales, de cómo funciona su cerebro y la manera en que asimila conocimientos nuevos.

Aprenden a conocerse a ellos mismos, así como diferentes técnicas de aprendizaje cognitivo, de memoria, percepción y atención con el objetivo de incrementar sus habilidades para absorber información.

Porque el sacar buenas o malas calificaciones no define que tan exitoso vayas a ser.

1.1 - Ciencias Cognitivas.

1.2 - Prácticas de Aprendizaje Cognitivo, Memoria, Percepción y Atención.

1.3 - Tipos de Inteligencia.

1.4 - Inteligencia Emocional.

1.5 - Técnicas para Desarrollar Destreza Mental y Habilidades de Cognición.

1.6 - Personas Tóxicas y arquetipos de personalidad.

1.7 - Construcción Interna y Profesional del Emprendedor.

1.8 - Cambio de Mentalidad.





MÓDULO 2

CONCIENCIA NACIONAL E INTERNACIONAL DE NEGOCIOS.

Un emprendedor necesita hacerse de un criterio empresarial y de negocios, tiene que saber de todo, salir de su zona de confort y actualizarse constantemente en la mayoría de las tendencias globales como; tecnología, inteligencia artificial, tendencias del mercado y muchas más.

Durante el módulo se analizan diferentes propuestas de negocio tanto nacionales como internacionales, casos de éxito y fracaso actuales e históricos. Se profundiza sobre las estrategias y tácticas que hay detrás de algunas de las empresas más poderosas e innovadoras del mundo.

Se estudian factores globales, sociales y económicos que engloban el contexto social y que direccionarán el futuro.

- 2.1 - Intuición y Valoración del Entorno Social, Económico y Tecnológico.*
- 2.2 - Análisis de Emprendedores Históricos, Nacionales e Internacionales.*
- 2.3 - Aprovechamiento del Fracaso.*
- 2.4 - Tendencias, Gadgets, Woreables, Inteligencia Artificial y Nuevas Tecnologías.*
- 2.5 - Principios de Robótica*
- 2.6 - Redes Sociales, AMIPCI, IAB.*
- 2.7 - Principios Básicos de Macro Economía (Geo Política, Geo Religión, Geo Finanzas y Geo Tecnología).*
- 2.8 - Economía Digital (Criptomonedas).*
- 2.9 - Análisis e Interpretación de los Hábitos y Conductas para Tendencias de Negocios.*
- 2.10 - Internet de las Cosas*
- 2.11 - Big Data.*





MÓDULO 3

FORTALECIMIENTO DEL MÚSCULO CREATIVO.

La creatividad es una de las herramientas más poderosas que necesitan desarrollar los emprendedores para innovar en el mercado.

Mediante ejemplos, ejercicios prácticos y procesos mentales, los alumnos incrementarán sus habilidades creativas y de percepción, se formará un criterio que les permitirá identificar las ideas comunes de las que son realmente innovadoras con propuestas de valor relevantes.

Durante el módulo los alumnos pensarán nuevas ideas de negocio, se evaluarán y finalmente la ANE aprobará las ideas con propuesta de valor que crea convenientes para continuar trabajando el resto de los módulos.

3.1 - Criterio Creativo, Análisis, Investigación y Procesos Mentales.

3.2 - Pensamiento Vertical y Lateral.

3.3 - Design Thinking.

3.4 - Creatividad Empresarial Aplicada a los Negocios.

3.5 - Emprendimiento Disruptivo.

3.6 - Prácticas de Creatividad para la creación de Nuevas Ideas de Negocio.

3.7 - Definición e Incubación de Ideas bajo Propuesta de Valor.

3.8 - Presentación y Aprobación de Ideas Finales para su Implementación en el resto del Diplomado.





MÓDULO 4

MERCADOTECNIA, COMUNICACIÓN, PUBLICIDAD, ÁREA DIGITAL, MODELO DE NEGOCIOS Y MODELO FINANCIERO.

Lo importante no es únicamente tener la idea y el dinero, el proceso de madurez y aprendizaje que debe tener un emprendedor y su empresa es sumamente amplio, en este módulo comenzarán a estructurar de manera correcta aspectos vitales para la creación de una empresa sólida y rentable.

Las ideas aprobadas en el módulo anterior las trabajarán con los conocimientos obtenidos durante este módulo para darle formalidad y coherencia de negocio.

- 4.1 - Mercadotecnia.*
- 4.2 - Nuevas Tendencias de Marketing.*
- 4.3 - Publicidad Online y Offline*
- 4.4 - Comunicación de Marca.*
- 4.5 - Branding y Arquetipos de Marca.*
- 4.6 - Metodología y Tendencias del Diseño e Imagen Corporativa Empresarial para tu Negocio.*
- 4.7 - Modelo de Negocio Canvas.*
- 4.8 - Marketing Digital, Google Trends, Analytics y más. (Impartido por Mentora Certificada por Google).*
- 4.9 - Escalabilidad.*
- 4.10 - Producción y Procesos de Sistematización.*
- 4.11 - Inversión Inicial.*
- 4.12 - Modelo de Negocio ANE.*
- 4.13 - Principios Financieros para emprendedores.*
- 4.14 - Presentación del Modelo de Negocios.*



A graphic consisting of a light pink square with a smaller, light brown square centered inside it. The text 'MÓDULO 5' is written in black, uppercase letters across the center of the pink square.

MÓDULO 5

SEGURIDAD, TÉCNICAS Y HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN.

El emprendedor tendrá que presentar de manera convincente su proyecto, entablar negociaciones con proveedores, inversionistas, socios y demás personas importantes. Por lo tanto en este módulo se les orientará a través de diferentes ejercicios para mejorar el manejo de voz, entonación, fluidez, métrica y sintaxis.

Se plantearán situaciones para evaluar la gestión de crisis, mismas que servirán para fortalecer la confianza. También mejorarán su capacidad de improvisación y vocabulario.

5.1 - Principios de Oratoria.

5.2 - Entonación, Ritmo, Tono.

5.3 - Empoderamiento. (Actitud, Control del Miedo y Liderazgo).

5.4 - Técnicas de Negociación e Improvisación.

5.5 - Prácticas y Ejercicios para Hablar en Público.





MÓDULO 6

ALTERNATIVAS FINANCIERAS Y MATERIA LEGAL EN MÉXICO.

Para potenciar su proyecto económicamente, es necesario que conozcan las opciones y alternativas con las que cuentan, desde incubadoras, aceleradoras, pasando por los créditos bancarios, pyme, e inclusive instituciones gubernamentales como: INADEM, NAFINSA, FME, etc. Además conocerán aspectos legales como la elección del tipo de sociedad mercantil que les conviene, así como los pros y contras que se adquieren.

Finalmente se revisan aspectos legales como la tramitología de permisos, procesos notariales y del SAT para registrar y operar legalmente.

- 6.1 - *Fondeadoras y Alternativas de Financiamiento.***
- 6.2 - *Finanzas para Pymes.***
- 6.3 - *Alternativas Financieras y de Fondeo para Recaudar Capital.***
- 6.4 - *Sociedades Mercantiles en México y Conocimientos Legales Básicos para la Apertura de una Empresa. (Trámites Notariales e INADEM).***
- 6.5 - *Presentación, Cambios y Ajustes del Proyecto Final.***
- 6.6 - *Presentación del Proyecto Final para la Acreditación y Certificación ANE.***



