

**NOMBRE DEL CURSO O TALLER:**

**Planes de Negocio y Proyectos Culturales y de Entretenimiento**

Certifica:	Universidad Nacional Autónoma de México UNAM
Título:	<b>Planes de Negocio y Proyectos Culturales y de Entretenimiento</b>
Duración (horas):	30 horas
Cupo máximo:	35
Fecha inicio /finalización:	9 de noviembre al 11 de diciembre del 2020
Horarios:	Lunes a Viernes de 6:00 p.m. a 8:00 p.m. – sábados 8:00 a.m. 12 m.
Valor total (\$):	Público en general: \$ 350.000 Personas afiliadas a Comfandi, Comfenalco y Coomeva: \$ 300.000

## 1. INTRODUCCION / PRESENTACIÓN

El módulo planes de negocio y proyectos, busca desarrollar competencias de gestión en los emprendedores de las industrias culturales y de entretenimiento.

El tener conocimiento sobre una práctica cultural o de entretenimiento no es suficiente para moverse en el mundo de los negocios, hace falta establecer un proceso que permita planear, organizar, dirigir y controlar la gestión organizacional para asegurar no solo la supervivencia de los emprendimientos si no el logro de los objetivos por los que fueron creados.

## 2. OBJETIVOS

Construir una propuesta de plan de negocio para el emprendimiento de una marca.

- Analizar el mercado
- Definir el modelo de negocio que se usará para el emprendimiento y los recursos que requerirá para gestionarlo y su viabilidad.
- Establecer caminos de acción y de gestión para accionar el plan de negocio.
- Medir los esfuerzos y evaluar los resultados

### 3. PERFIL PARTICIPANTES:

**Ingreso:** Creadores, artistas, gestores culturales, pequeños empresarios y público en general.

**Egreso:** Creadores, artistas, gestores culturales, pequeños empresarios y público en general; con especialización en emprendimientos para comenzar y/o fortalecer negocios en las industrias culturales y de entretenimiento.

### 4. CONTENIDO

#### **Unidad I. Investigación de conceptos. (6 horas)**

- Mercado, competencia, consumo
- Análisis externo e interno definición de matriz de diagnóstico

#### **Unidad II. Modelo de negocio. (6 horas)**

- Definición del modelo gestión
- Recursos y gestión gerencial

#### **Unidad III. Viabilidades**

- Viabilidad técnica, económica y comercial
- Creación de ecosistemas

#### **Unidad IV. La ruta comercial (4 horas)**

- Modelos de distribución
- Presentación de presupuestos y proyectos

#### **Unidad V. Medición de resultados**

- Inversión y financiamiento
- Evaluación e indicadores de resultados

### 5. METODOLOGÍA

100% virtual

- a) Exposición magistral de los temas
- b) Talleres de aplicación
- c) Aplicación de los conocimientos en un proyecto real

#### **Actividades de aprendizaje:**

- a) Talleres colaborativos online
- b) Lecturas y videos
- c) Actividad integradora de conocimiento en un proyecto escogido en duplas o individual

## **6. EVALUACIÓN**

- Presentación actividad integradora 40%
- Talleres colaborativos online 20%
- Lecturas y videos 20%
- Socialización de casos 20%

Esto se computa siempre y cuando el estudiante haya asistido al menos al 80% de las clases.

## **7. REQUISITOS DE LOS PARTICIPANTES (técnicos, disponibilidad, etc.)**

Equipo de cómputo, conexión a internet, navegador.

## **8. PREFIL DOCENTE O TALLERISTA**

Victoria E. Concha Ávila

Administradora de empresas de la universidad ICESI, especialista y mercadeo, MBA y Doctora en Dirección de empresas de la Universidad de Valencia en España.

Actualmente es la directora de la Especialización en Comunicación Estratégica de marca en entornos digitales, jefe del Departamento de Diseño y publicidad, y coordinadora de la Agencia publicitaria inhouse UAO.

Investigación y líder de proyectos como: Hablando sobre Publicidad, Tienda de campaña, alianzas con industrias culturales y programas de estrategia de marca digital para compañías, cursos, seminarios y diplomados entre otros.

Tiene experiencia de 15 años como Gerente de Mercadeo y publicidad de empresas nacionales y multinacionales y Gerente General de su propia compañía. Tiene experiencia académica como docente en pregrado y posgrado en la Universidad Autónoma de Occidente y Universidad ICESI.