

Green Entrepreneurship Training (GET-UP) Project

O3-desarrollo del currículo

Unidad/módulo: Identificar y lanzar una nueva oportunidad de negocio

Tipo de documento: Plan de sesiones del taller

Sesión 2: revisando una nueva oportunidad de negocio

Fecha:		Tiempo:	
Ubicación:		Facilitado por:	
Título			

Objetivo general:	El objetivo de este taller es explorar los procesos y prácticas involucrados en la revisión de nuevas oportunidades de negocio y desarrollar una idea de negocio viable. Al hacerlo, el taller le permitirá: (i) mapear nuevas oportunidades de negocio, (II) conectar oportunidades a ideas para iniciar o desarrollar un negocio verde, (III) generar nuevas ideas de negocio.
Resultados de aprendizaje:	LO1: ser capaz de mapear nuevas oportunidades de negocio para un negocio verde LO2: ser capaz de revisar las fortalezas y debilidades de diferentes enfoques para mapear nuevas oportunidades de negocio LO3: Ser capaz de generar ideas para un nuevo negocio verde o para un proyecto dentro de un negocio verde existente LO4: ser capaz de desarrollar un modelo de negocio de esquema para nuevos negocios verdes o para un proyecto para un negocio verde existente

Tiempo	Resultado del aprendizaje	Entrada	Diapositivas	Actividades de aprendizaje y evaluación
09.30-09.45	-	<p>Revisión y vista previa Presentar la sesión, el tema del taller, la agenda y debatir las expectativas</p> <ul style="list-style-type: none"> A través del rompehielos, reflexionar sobre la comprensión de lo que es una oportunidad y cuál es la diferencia entre una oportunidad y una idea de negocio 		<p>Introducción de los participantes</p> <p>Rompehielos ⇨ A los participantes a identificar tres cosas que le quitaron del último taller. Estos deben ser escritos en notas post-it para que puedan ser agrupados y temas clave explorados con el grupo</p>
09.45-10.00	LO1	<p>Reflexión sobre su tarea Revisar lo que los participantes aprendieron acerca de la oportunidad que identificaron e investigaron</p> <ul style="list-style-type: none"> Reflexionar sobre la utilidad de mega tendencias como una forma de identificar nuevas oportunidades de negocio 		<p>Mapa de la mente los resultados clave de la discusión de grupo en rotafolio</p>

10.00-10.50	LO1	<p>Mapeo y revisión de oportunidades</p> <p>Esbozar diferentes herramientas que se pueden utilizar para mapear y revisar nuevas oportunidades de negocio</p> <p>Introducir el marco de mapeo del centro IXL y revisar cómo se puede utilizar para identificar los mercados potenciales, el segmento de clientes potenciales y las experiencias y necesidades de los clientes.</p> <p>Presentar el estudio de caso de inundaciones y nuevas oportunidades de negocio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revise la retroalimentación de la actividad del grupo y utilice los comentarios para desempaquetar las implicaciones para pasar de la oportunidad a la idea y la acción en el inicio y desarrollo de un negocio verde 		<p>Completar la actividad 1 ⇒ En grupos, los participantes identificaron las oportunidades para el desarrollo de una empresa relacionada con el estudio de caso de inundación. Cuando las oportunidades han sido identificadas y revisadas utilizando el marco del centro IXL, facilite la retroalimentación del grupo sobre las ventajas y desventajas del marco del centro IXL</p>
10.50-11.00		Té y café		
11.00-11.30	LO2 and LO3	<p>Generando ideas</p> <p>Revisar definiciones de generación de ideas</p> <p>Desempaquetar la relación entre el reconocimiento de oportunidades y la generación de ideas</p> <p>Reflexionar sobre de dónde provienen las ideas y las influencias clave en la capacidad de generar nuevas ideas</p>		<p>Actividad completa 2 ⇒ Introduzca el ejercicio acate. Introduzca la parte 1 y revise las ideas para emerger al finalizar. A continuación, introduzca la parte 2. Facilite presentaciones grupales y ofrezca un premio a la mejor</p>

		<p>Revisar las experiencias con la parte 1 del ejercicio acate para identificar la fuente de ideas y la importancia de ideas de brainstorming antes de revisar la viabilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reflexionar sobre los resultados de la parte 2 para discutir los criterios que se pueden utilizar para evaluar la viabilidad de las nuevas ideas 		<p>presentación. Utilice el premio para reflexionar sobre lo que hace una idea viable y una presentación efectiva</p>
11.30-12.20	L03 y L04	<p>Desarrollando la idea</p> <p>Introducir el concepto de hacer sentido y utilizar el vídeo de Kawasaki relacionar hacer significado para iniciar y desarrollar un negocio verde</p> <p>Revise el lienzo del modelo de negocio y los nueve bloques de construcción clave de un modelo de negocio</p> <p>Explore la importancia de la propuesta de valor y las formas de desarrollar una propuesta de valor para un nuevo negocio verde o un proyecto en un negocio verde existente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introducir diferentes recursos que pueden ser utilizados para apoyar el desarrollo de un modelo de negocio Canvas 		<p>Completa actividad 3 ⇒ A los participantes a desarrollar un lienzo modelo de negocio para su idea de negocio. Facilitar una discusión grupal en torno a cómo están haciendo sentido para los demás</p>
12.20-12.30	-	<p>Resumen y deberes</p> <p>Proporcionar un resumen de las cuestiones clave que surgirán del taller, incluyendo: la</p>		

		<p>importancia de cartografiar nuevas oportunidades de negocio, la diferencia entre una idea y una idea de negocio viable, las influencias en la generación de ideas, la importancia de hacer sentido para los demás y el viaje de la oportunidad a la idea a la acción</p> <ul style="list-style-type: none">• Esbozar la tarea – desarrollar un lienzo de modelo de negocio para un nuevo negocio verde o un proyecto dentro de un negocio verde existente		
--	--	--	--	--