

## Green Entrepreneurship Training (GET-UP) Project

### 03-desarrollo del currículo

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

**Tipo de documento:** Plan de sesiones del taller

### Sesión 3: lanzar una nueva oportunidad de negocio

<b>Fecha:</b>		<b>Tiempo:</b>	
<b>Ubicación:</b>		<b>Facilitado por:</b>	
<b>Título</b>			

<b>Objetivo general:</b>	El objetivo de este taller es revisar Cómo lanzar una oportunidad para un nuevo negocio verde o un proyecto en un negocio verde existente para otros. Al hacerlo, el taller le permitirá: (i) reflexionar sobre la importancia de la comunicación efectiva para pasar de la idea a la acción, (II) identificar diferentes maneras de lanzar una nueva oportunidad de negocio a otros y (III) identificar la clave "cómo" asociado con un lanzamiento efectivo.
<b>Resultados de aprendizaje:</b>	LO1: entender el "cómo" asociado con un lanzamiento efectivo de una nueva oportunidad de negocio LO2: ser capaz de desarrollar un plan para una nueva oportunidad de negocio LO3: ser capaz de desarrollar un lanzamiento para una nueva oportunidad de negocio

Tiempo	Resultado del aprendizaje	Entrada	Diapositivas	Actividades de aprendizaje y evaluación
09.30-09.45	-	<b>Revisión y vista previa</b> Presentar la sesión, el tema del taller, la agenda y debatir las expectativas A través del rompehielos, reflexionar sobre los factores asociados con un lanzamiento efectivo de una idea de negocio a otros		Introducción de los alumnos  Rompehielos ⇒ En parejas, los participantes reflexionaron sobre un tono o presentación que no fue bien e identificaron por qué no salió bien. Facilitar la retroalimentación de los pares
09.45-10.00	LO1	<b>La importancia de un tono efectivo</b> Usando la discusión de grupo, resalte la importancia de un lanzamiento eficaz en pasar de la idea a la acción Esbozar la importancia del pitch como una forma de comunicar el modelo de negocio a los demás, en particular la importancia de poder comunicar la propuesta de valor a los demás <ul style="list-style-type: none"> <li>• Destacar que no hay un tipo de tono y la importancia de adaptar el pitch y la práctica</li> </ul>		Completar la actividad 1 ⇒ Discusión grupal relacionada con por qué es necesario lanzar una nueva oportunidad de negocio a otros y cómo el pitch variará con diferentes audiencias. Crear un mapa de las necesidades de diferentes audiencias
10.00-10.20	LO2	<b>Preparando el plan</b> Analice la diferencia entre un modelo de		Actividad completa 2 ⇒ En parejas, los participantes

		<p>negocio y un plan de negocios</p> <p>Revise el lienzo del modelo de negocio y los nueve bloques de construcción de un modelo de negocio</p> <p>Identificar la diferencia entre el plan y el proceso de planificación y revisión de las ventajas y desventajas del plan y la planificación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Resaltar que un plan es relativamente fácil de desarrollar si hay comprensión del modelo de negocio subyacente</li> </ul>		<p>identifican las palabras que asocian con un "modelo de negocio" y un "plan de negocios". Facilitar una discusión grupal relacionada con las diferencias entre un modelo de negocio y un plan de negocios</p>
10.20-10.50	LO2	<p><b>Preparando el plan</b></p> <p>Revisar los resultados clave de la tarea relacionada con el desarrollo de un modelo de negocio</p> <p>Hay que destacar el aprendizaje relacionado con los diferentes bloques de construcción de un modelo de negocio</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Debatir sobre las maneras en las que podemos hacer impacto para los demás y las diferentes formas de crear propuestas de valor para otros en el plan de negocios</li> </ul>		<p>Mapa de la mente los resultados clave de la discusión de grupo en rotafolio</p> <p>Completa actividad 3 ⇨ Preparar un esquema para el plan basado en el modelo de negocio que han desarrollado</p>
10.50-11.00		<b>Té y café</b>		
11.00-11.20	LO3	<p><b>Desarrollo del pitch</b></p> <p>Esbozar diferentes maneras de lanzar una idea</p>		

		<p>a otros</p> <p>Discuta las ventajas y desventajas de las diferentes maneras de lanzar una idea a otros</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Revise los mitos y las ideas erróneas asociadas con el lanzamiento de una idea, por ejemplo, no es el final del proceso, ya que a menudo puede ser el comienzo, es un ejercicio en el aprendizaje en lugar de un ensayo o prueba de la personalidad, es el proceso en curso de obtener retroalimentación como una oposición a una o NE-OFF presentación</li> </ul>		
11.20-12.20	LO3	<p><b>Desarrollo del pitch</b></p> <p>Revisar los factores asociados con un tono efectivo</p> <p>Introducir el concepto de "poder de tres"</p> <p>Proporcionar espacio para que los participantes desarrollen un lanzamiento y lo presenten a otros en el grupo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilice los pitches para reforzar las características de un tono eficaz, tanto en términos de contenido (por ejemplo, la demostración de la comprensión de las necesidades y experiencias del cliente) y el formato (por ejemplo, un comienzo claro, medio y final)</li> </ul>		<p>Completa actividad 4 ⇔ Pida a los participantes que desarrollen un lanzamiento de tres minutos relacionado con una idea para un nuevo negocio verde o un proyecto para un negocio verde existente. Si un grupo pequeño, proporcione el espacio para que todos los participantes presenten su lanzamiento. Si un grupo grande, pida voluntarios para presentar a otros en el grupo. Proporcione a los participantes dinero en papel</p>

				y pídale que asignen el dinero a través de las presentaciones en términos de en qué empresas invertirían. Utilizando el dinero asignado a diferentes grupos, facilitar una discusión grupal sobre la efectividad del pitch.
12.20-12.30		<p><b>Resumen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proporcionar un resumen de las cuestiones clave que surgirán del taller, incluyendo: la diferencia entre un plan y la planificación, los factores clave asociados con un lanzamiento y pitcheo efectivos es un proceso de aprendizaje continuo que proporciona una oportunidad para obtener retroalimentación de otros</li> </ul>		Proporcionar enlaces a recursos de presentaciones efectivas y ejemplos de diferentes parcelas empresariales y empresariales