

**GUIA RAPIDA DEL MANUAL DEL FACILITADOR  
TALLER “YO EMPRENDO”  
MODELO JOVENES EMPRENDEDORES**

MODULO	SESION	NOMBRE	OBJETIVO DEL MODULO	OBJETIVO DE LA SESION	DESCRIPCION DE TEMAS A VERSE Y A DOMINAR
I	1	Más allá del empleo: ¿Por qué emprender?	Introducir al participante en los elementos que componen el taller “Yo Emprendo” y la importancia de realizar un Plan de Negocios para Emprender.		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir la metodología global del modelo “Jóvenes Emprendedores”.</li> <li>• Explicar objetivos y alcances del taller “Yo Emprendo”.</li> <li>• Breve descripción del manual del emprendedor.</li> <li>• Introducción al modulo.</li> <li>• Conceptos: emprender, empresas, empresario.</li> <li>• Creencias limitadoras y alentadoras al arrancar un negocio.</li> </ul>
II	1	Yo emprendedor construyendo mi futuro	Sensibilizar al emprendedor sobre los valores, habilidades y actitudes con los que debe contar para iniciar su empresa.		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos H.A.V.: habilidades, actitudes, valores, aptitudes, proyecto de vida, recursos.</li> <li>• Autoestima, seguridad y confianza.</li> <li>• Habilidades, actitudes y valores que requiere un empresario.</li> </ul>
III	1	Yo haciendo negocio	Que el participante reconozca los principales componentes de una empresa, la relevancia de trabajar en equipo y la responsabilidad de ser dueño de un negocio.		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos: equipo, trabajo en equipo, sinergia, comunicación, apoyos externos, mentor.</li> <li>• Objetivo, función y rol de las áreas mas comunes que tiene un negocio (mercadotecnia, ventas, producción, sistemas, compras, logística, administración , RH)</li> </ul>
IV	1	iR – invento!	Que el emprendedor identifique y conozca las formas de pensamiento con las que explore la creatividad y la innovación en beneficio de su negocio.		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos: creatividad, innovación, pensamiento lateral, pensamiento vertical y diferencias.</li> <li>• Explicar y ejercicios de pensamiento lateral y vertical.</li> </ul>

V	1	De la idea a tu empresa	Introducir al Emprendedor a una visión general de la clasificación de las empresas en México de acuerdo a la Secretaría de Economía y a la creación de su Plan de Negocios.	Proporcionar al participante herramientas básicas que le permitan llevar a cabo su idea de negocio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos: autoempleo, negocio, empresa, diferencia entre negocio y empresa.</li> <li>• Conceptos: Proceso de innovación.- información y comunicación, desarrollo de la estrategia, organización, liderazgo, conocimiento del mercado, orientación al cliente, analizar los mercados.</li> <li>• Conceptos: Tipos de empresa según ventas y núm. de trabajadores (microempresa, pequeña, mediana y grande), según su ámbito de actuación (local, regional, nacional, multinacional, transnacional), según la titularidad del capital (privada, pública, mixta) y según la cuota del mercado (nuevos emprendedores, microempresas, PyMES, gacelas, tractoras).</li> </ul>
V	2			Que el participante sea consciente de la importancia de tener una filosofía de negocio que esté alineada con los planes de acción.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos: Plan de Negocios, características de un Plan de Negocios, misión, visión, objetivo.</li> </ul>
VI	1	La empresa centrada en el cliente	Que el participante reconozca al cliente como figura central del objetivo de su negocio.	El emprendedor diferenciará las características de los productos y servicios que le permita conocer los propios y los de la competencia, así como elaborar un instrumento de consulta a un segmento de mercado.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos: producto, servicio, producto vs servicio.</li> <li>• Conceptos: mercado, cliente, tipo de cliente, clasificación de los clientes potenciales, demanda, oferta, competencia, mercadotecnia, logotipo, slogan.</li> <li>• Elementos de control de una encuesta.</li> <li>• Análisis del cliente, análisis del producto, análisis de la competencia.</li> <li>• Muestreo.</li> </ul>
VI	2			Que el participante identifique los elementos básicos del análisis FODA utilizando la información generada para la planeación de su empresa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sondeo de mercado.</li> <li>• <b>VISITA Y PLATICA DE UN MENTOR.</b></li> <li>• Conceptos: sector, sector privado, público y cooperativista o económico social; sector estratégico y exterior; sectores de la producción: primario, secundario, terciario y cuaternario.</li> <li>• Concepto: análisis, FODA, jerarquización del análisis FODA, matriz de estrategias FODA, plan de acción.</li> </ul>

VI	3			Que el participante identifique las 4P's de la mercadotecnia y su impacto en la ejecución de los planes de negocio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto: diseño, color, empaque, estilo, garantías y marca registrada.</li> <li>• Plaza: inventario, proveedores, canales de distribución, exportaciones e importaciones.</li> <li>• Promoción: publicidad, canales de distribución, catalogo de ventas y fuerza de ventas.</li> <li>• Precio: condiciones de pago, costos, estructura de precios.</li> </ul>
VII	1	El ajedrez del negocio	Que el emprendedor identifique los elementos que le permitan reconocer el valor de aplicar estrategias en su negocio.	El participante identificara los elementos necesarios para desarrollar un plan de arranque.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos: estrategia, tácticas, técnicas de venta, planeación estratégica, competitividad, negociación y liderazgo.</li> <li>• Conceptos: Plan de arranque.- proyecto definido, plaza (zona), infraestructura, recursos humanos, recursos materiales y capital.</li> <li>• <b>VISITA Y PLATICA DE UN MENTOR.</b></li> </ul>
VII	2			El emprendedor utilizará elementos que le permitan establecer la organización de su empresa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos: manual, procedimiento, actividad, operación, manual de procedimientos, contenido básico de los manuales de procedimientos, elementos a considerar para la organización administrativa y organigrama general de la empresa.</li> <li>• Conceptos: diagrama de flujo, símbolos básicos y ejemplo del diagrama de flujo.</li> <li>• Conceptos: calidad, beneficios de la calidad, norma, clasificación de normas, normas de calidad, normas mexicanas, Norma Mexicana (NMX), organismos certificadores y Organización Internacional de Estandarización (ISO).</li> <li>• Conceptos: proceso de producción, elementos que integra el proceso de producción, elementos a considerar antes de adquirir maquinaria o equipo (proveedores, precio, dimensiones, flexibilidad, capacidad, mano de obra necesaria, costo de mantenimiento, consumo de energía, infraestructura necesaria, equipos auxiliares, costo de fletes y seguros, costo de instalación y puesta en marcha, existencia de refacciones en el país).</li> </ul>
VII	3			El participante planificará las actividades relacionadas con los procesos de su empresa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos: diagrama de Gantt y elementos básicos.</li> </ul>

VIII	1	El camino a la libertad financiera	Introducir al participante a los temas financieros básicos que deben contener un Plan de Negocios.	Que el participante conozca y utilice las principales cuentas contables y las aplique a las técnicas de costos y punto de equilibrio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos: costos, cotización, costos de producción, costos de administración, costos de venta, costos financieros.</li> <li>• Conceptos: punto de equilibrio, costos fijos, costos variables.</li> <li>• Conceptos: balance general, activo, activo circulante, activo diferido, pasivo, pasivo circulante, pasivo fijo, pasivo diferido, capital.</li> </ul>
VIII	2			El participante será capaz de identificar la utilidad de los principales estados financieros.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concepto: estado de resultados, utilidad marginal, utilidad bruta, ISR, reparto de utilidades a los trabajadores, utilidad neta, utilidad neta flujo neto de efectivo.</li> <li>• Conceptos: evaluación económica.- Tasa de descuentos y flujos descontados, tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR), valor presente neto (VPN), utilidad bruta, tasa interna de retorno (TIR), razones financieras.</li> </ul>
IX	1	¡A la empresa formal!	El participante conocerá los aspectos generales del ámbito legal y contable para la constitución formal de una empresa.		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>VISITA Y PLATICA DE UN MENTOR.</b></li> <li>• Conceptos: legales.- Acta constitutiva, denominación o razón social, sociedad no nombre colectivo, sociedad en comandita, sociedad simple, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad en comandita por acciones, sociedad de capital variable, sociedad cooperativa, asociación civil, propiedad intelectual.</li> <li>• <b>PLATICAS DE UN ABOGADO.</b></li> <li>• Conceptos: fiscales.- Persona física, honorarios, persona física con actividad empresarial, persona moral.</li> <li>• <b>PLATICA DE UN CONTADOR.</b></li> </ul>
X	1	Extras y apoyos empresariales	El emprendedor contará con elementos más significativos para afinar su Plan de Negocios.	Que el participante identifique la importancia del uso de las tecnologías de información, como herramienta de impulso para su negocio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos: tecnologías de información, la pagina web de mi empresa, construcción del sitio web, innovación constante.</li> <li>• Conceptos: la web 2.0, redes sociales, empresas de alta tecnología, herramientas tecnológicas para las empresas (B2B), ERP y CRM.</li> <li>• Conceptos: el poder de la información, mercadotecnia a través de internet, comercio electrónico y transacciones electrónicas.</li> <li>• Conceptos: franquicias (Que es, compra, desarrollo).</li> <li>• Conceptos: comercio internacional, acuerdo o tratado comercial, elementos clave a considerar para importar y exportar, aduana, seguro de crédito a la exportación, incoterms, instituciones clave para apoyarse a importar y exportar.</li> <li>• Conceptos: ventas, ciclo de compra, tipos de venta, planeación de una venta, planeamiento de objetivos, planeación triple objetivo, objetivos primario, secundario y meta, características vs beneficios, pitch del ascensor.</li> </ul>
X	2			El emprendedor presentará su proyecto ante el grupo con la finalidad de	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos: atención a clientes, ¿Por qué la calidad en el servicio?, técnicas de seguimiento a clientes, manejo de quejas y sugerencias, la regla de oro, trata a cada cliente como te gustaría que te trataran cuando estas insatisfecho o molesto, una venta nunca termina.</li> </ul>

				recibir retroalimentación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>VISITA Y PLATICA DE MENTOR.</b></li> <li>• Conceptos: apoyos y recursos para el emprendedor.- Incubadora de empresas (tradicional, intermedia y de alta tecnología), capital semilla.</li> <li>• Conceptos: Centro México Emprende, capital semilla, programa nacional de franquicias, programa nacional México Emprende, aceleradoras de negocios, cámaras empresariales.</li> </ul>
X	3			El emprendedor continuará con la presentación de su proyecto ante el grupo con la finalidad de recibir retroalimentación.	