

Programa de Alfabetización Digital

Cenecoop R.L.

Descripción del Programa:

Este programa de estudios ofrece espacios virtuales que permiten a las personas aprendientes conocer el mundo digital y las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en la sociedad de la Información en la que vivimos, además, de reconocer la importancia del uso de la internet, las redes sociales, las plataformas virtuales y demás recursos que se pueden utilizar de manera no tradicional para intervenir en la construcción del aprendizaje.

Es claro que la educación virtual llegó para quedarse y que el dispositivo educativo por conveniencia será un aparato electrónico con conexión a internet y con capacidad de memoria suficiente para correr software necesarios para contribuir al desarrollo personal, el bienestar social y la sobrevivencia humana desde la virtualidad.

Objetivos:

Crear las competencias necesarias en las personas participantes para que logren localizar, analizar, organizar, entender y evaluar información utilizando tecnología digital.

Evaluación:

El proceso de evaluación es independiente para cada uno de los módulos, a partir de la aplicación de una rúbrica para cada una de las acciones formativas propuestas. Cada módulo contará con una evaluación diagnóstica, formativa y sumativa, las cuales brindarán una calificación final con la que se aprobarán los diferentes módulos, la cual será de 80.

Beneficios para el sector:

- Certificación conjunta entre el Cenecoop R.L. y la Universidad Fundepos.
- Modalidad 100% virtual.
- Conocimientos básicos sobre computación, así como de plataformas virtuales, el e-learning, herramientas de comunicación y cómo todo ello se relaciona a través de las redes y de Internet.

Total de horas académicas:

120 horas

Estructura:

3 módulos de 40 horas cada uno

Módulos:

1. El abc del e-learning
2. Herramientas para el desarrollo de la empresariedad y plan de negocios.
3. Desarrollo de Estrategias de Negociación y estudios de mercado y mercadeo.

Maya Curricular:

Módulos	Unidades de Estudio	Duración
1. El abc del e-learning	1. Conceptos Básicos	8 horas
	2. Explorando la Web	8 horas
	3. Plataformas Virtuales y el e-learning	8 horas
	4. Interacción Digital	8 horas
	5. Herramientas Web	8 horas
2. Desarrollo de la empresariedad y plan de negocios	1. ¿Qué es Empresariedad?	8 horas
	2. Emprendurismo	8 horas
	3. Plan de Negocios	8 horas
	4. Herramientas para el desarrollo de plan de negocios.	8 horas
	5. Desarrollo de Plan de Negocios	8 horas
3. Estrategia de negociación y estudios de mercado y mercadeo	1. Estrategia	8 horas
	2. Negociación	8 horas
	3. Estrategias de Negociación	8 horas
	4. Mercado y Mercadeo	8 horas
	5. Herramientas	8 horas

Módulo 1: El abc del e-learning: 40 horas

Objetivo General:

Brindar los conceptos básicos sobre la computación, permitiendo el uso de los distintos dispositivos con acceso a internet como medio de aprendizaje y de trabajo, en donde el aprendiente construya habilidades necesarias con el proceso de gestión del conocimiento.

Objetivos Específicos:

- Conocer los conceptos básicos de la computación
- Descubrir qué es Internet y cómo funciona para una navegación más eficaz por la Red.
- Aprender sobre el e-learning y las plataformas más utilizadas.
- Diferenciar herramientas sincrónicas y asincrónicas para la comunicación como el correo o las videoconferencias.

Unidades

Semana I:

Conceptos Básicos:

- Introducción a la computación
- Que es la WWW
- Como navegar en internet.

Semana II:

Explorando la web

- Que se puede hacer con internet
- Que es una página web
- Navegadores Web

Semana III:

- E-learning, beneficios y aportes.
- Servicios de correo electrónico (Gmail, Hotmail, Yahoo).
- Plataformas educativas virtuales

Semana IV:

- Herramientas de comunicación en línea.
- ZOOM

Semana V:

- Google meet.
- Skype, Whereby, teams, Jitsi meet

Módulo 2:

Desarrollo de la empresariedad y plan de negocios: 40 horas

Objetivo General:

Conocer los conceptos básicos de empresariedad, emprendimiento, plan de negocios por medio de herramientas utilizadas de manera interactiva, simple y eficiente plasmando así su emprendimiento por medio de un Plan de Negocios sólido que le facilite su puesta en marcha.

Objetivos Específicos:

- Conocer los conceptos básicos sobre empresariedad sus factores, importancia, objetivos.
- Conocer los conceptos básicos sobre el emprendedurismo, características, importancia.
- Conocer la diferencia entre un emprendedor y un empresario.
- Conocer conceptos de plan de negocios, tipos, características y su presentación.
- Elaborar un plan de negocios

Unidades

Semana I:

- ¿Qué es el termino Empresariedad?
- Factores que inciden en la empresariedad
- Importancia de la empresariedad para el país
- Pautas para identificar la necesidad de un proyecto.
- Objetivo del fomento de la empresariedad

Semana II:

Emprendedurismo

- ¿Qué es ser emprendedor?
- Perfil del emprendedor
- Tipos de emprendedores y emprendimientos.
- Características de un emprendedor
- Habilidades de un emprendedor
- Diferencia entre emprendedor y empresario
- Que es un empresario
- Que hace un empresario
- Tipos de empresarios

Semana III:

Plan de Negocios

- ¿Qué es un plan de Negocios?
- Características del Plan de Negocios
- Tipos de Plan de Negocio
- Como se debe presentar un plan de negocios
- Pasos para crear un plan de Negocio

Semana IV:

Herramientas para un mejor desarrollo de planes de negocio

- Modelo Canvas
- Modelo de Perfil de Proyecto
- Modelo de Proyección económica
- Modelo de estructura de Negocio

Semana V:

Desarrollo de un Plan de Negocios

- Ejercicio práctico, elaboración del Plan de Negocio.

Módulo 3:

Estrategia de negociación y estudios de mercado y mercadeo: 40 horas.

Objetivo General:

Brindar los conceptos básicos de estrategia, estrategia empresarial, negociación, además, de las pautas para su implementación; así como dotar al aprendiente de las herramientas actuales para la elaboración y análisis de un estudio de mercado.

Objetivos Específicos:

- Conocer los conceptos básicos de estrategia, estrategia empresarial, el proceso de planeación estratégica y los tipos de estrategia existentes.
- Analizar conceptos de negociación, tácticas y técnicas de la negociación.
- Conocer los conceptos de estrategias de negociación, pautas, características, enfoques y claves para lograr una estrategia de negocio exitosa.
- Aprender los conceptos de mercado, mercadeo, estudio de mercado y los aspectos a considerar para elaborar un estudio de mercado 4

- Desarrollar los pasos para generar un estudio de mercado por medio de un caso práctico poniendo las herramientas tecnológicas que nos facilitan la elaboración del mismo.

Unidades

Semana I:

Estrategia

- ¿Qué es una estrategia?
- ¿Qué es una estrategia empresarial?
- Proceso de planeación estratégica
- Tipos de Estrategia

Semana II:

Negociación

- ¿Qué es negociar?
- ¿Qué es una negociación?
- ¿Tipos de Negociación?
- Técnicas de negociación
- Tácticas de Negociación

Semana III:

Estrategias de Negociación

- Pautas para crear una estrategia empresarial
- Características de la estrategia
- Enfoques de la estrategia
- Claves para una buena estrategia de negociación



Semana IV:

Mercado y Mercadeo

- Definición de mercado
- Definición de mercadeo
- Que es un estudio de mercado

Semana v:

Herramientas

- Pasos para realizar un estudio de mercado
- Herramientas para la elaboración de un estudio de mercado