



DIPLOMADO

INCUBACIÓN Y ACELERACIÓN EMPRESARIAL

DESCRIPCIÓN DEL DIPLOMADO



IncubTec ofrece un diplomado diseñado para guiar a emprendedores desde la concepción de sus ideas hasta la consolidación de sus negocios. Este programa se basa en la metodología EvoluLaunch, la cual se caracteriza por un enfoque secuencial y exhaustivo.



Objetivos del Diplomado:

- **Fomentar la innovación:** Estimular la generación de ideas disruptivas y su transformación en proyectos empresariales.
- **Brindar herramientas:** Equipar a los emprendedores con conocimientos y habilidades para desarrollar modelos de negocio sólidos y escalables.
- **Conectar con expertos:** Facilitar el acceso a mentores y consultores especializados que guíen a los emprendedores en su proceso.
- **Preparar para la inversión:** Ayudar a las empresas a presentar proyectos atractivos para potenciales inversores.

El Diplomado en Incubación y Aceleración Empresarial de IncubTec ofrece una formación integral para emprendedores que buscan transformar sus ideas en negocios exitosos. A través de una combinación de teoría y práctica, los participantes adquieren las herramientas y el conocimiento necesarios para navegar el desafiante mundo del emprendimiento.



Estructura del Diplomado:

- **Conceptualización:** Se introduce el modelo CANVAS y se enseñan técnicas para realizar proyecciones y análisis predictivos.
- **Estudio de Mercado y Prototipado:** Se exploran métodos para investigar el mercado y desarrollar productos mínimos viables (MVP) utilizando herramientas informáticas.
- **Gestión del Conocimiento:** Se abordan temas como la gestión de equipos, inteligencia artificial, teletrabajo y liderazgo, con el objetivo de optimizar el desempeño organizacional.
- **Análisis Financiero:** Se enseñan técnicas para elaborar proyecciones financieras, calcular indicadores clave y buscar fuentes de financiamiento.

METODOLOGÍA

El diplomado se ofrecerá 100% virtual con apoyo de recursos digitales. El estudiante tendrá acceso a nuestra plataforma LMS BrightSpace para acceder a los recursos digitales, ingresar a las sesiones en vivo y realizar las actividades.

El diplomado tiene una duración de 120 horas y se desarrollará durante 8 semanas, con una dedicación total de 88 horas trabajo independiente del estudiante; 16 horas de acompañamiento presencial por parte del docente y 16 horas de tutorías.

Se realizarán Clases en vivo semanales, con una duración de dos horas, además de sesiones de tutoría, a través de nuestra plataforma de videoconferencias Microsoft Teams.

La metodología para preparar al emprendedor, será un ciclo experiencial donde confronta sus actividades diarias a través de 10 módulos;

1

Evaluación Inicial:

- a. Identificación de la Estructura Empresarial
- b. Evaluación de la estructura empresarial.

2

Identificación del tipo de innovación.

- a. Enfoque en datos y estudios del estado del arte.
- b. Análisis de problemas o retos, su magnitud, y su alcance local o global.
- c. Desarrollo y uso de tecnología para la solución.

3

Modelo de Negocio:

- a. Definición clara del tipo de producto (Marketplace, SaaS, E-commerce, etc.).
- b. Características principales de la solución.
- c. Identificación del mercado objetivo y tamaño.
- d. Modelo de negocio (B2B, B2C, B2B2C, B2G) y estrategias de monetización.
- e. Revisión de indicadores económicos, de impacto y gestión por áreas.
- f. Evaluación de logros y historial de ingresos.

4 Equipo de Trabajo

- a. Identificación de miembros clave del equipo y sus roles.
- b. Experiencia y fortalezas de los miembros.
- c. Participación e inversión de los miembros en la empresa.
- d. Red de asesores y apoyo.

5 Preparación Documental:

- a. Preparación de datos clave.
- b. Proceso de debida diligencia.
- c. Garantía de transparencia e integridad de la información.
- d. Coordinación con inversores y asesores legales.

6 Práctica pitch

- a. Preparación y puntos clave a tener en cuenta.
- b. Negociación y Cierre de Inversión:
- c. Negociación de términos y condiciones.
- d. Estructura para un Cierre exitoso de la inversión.

7 Validación externa

8

Evento de exposición, donde podrá poner en práctica tus conocimientos en un espacio diseñado para potencializar tu presentación

9

Monitoreo:

- a. Acompañamiento y feedback, por expertos.

10

Aplicación a Fondos:

- a. Identificación de la ruta para acceder a los fondos de capital filantrópico y de riesgo.

El diplomado pretende que el emprendedor comprenda que la integración de estos elementos dentro del modelo de negocio permitirá fortalecer y comunicar de manera más atractiva la propuesta de valor de la empresa.



ÁREAS DE CONOCIMIENTO

El diplomado aplica a todos los sectores económicos, sociales, ambientales, tecnológicos, gremiales, culturales, deportivos, industrias creativas y culturales, proyectos Deep Tech, ecosistemas del emprendimiento, parametrizando todas las áreas administrativas, financieras, productivas, y técnicas de una organización como mercadeo, ventas, servicio y operaciones teniendo en cuenta las competencias genéricas, profesionales y blandas como punto estratégico de cómo las relaciones impactan las decisiones de grupo, teniendo la tecnología de inteligencia artificial como aliado protagonista.



RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS

GENERAL

Fomentar y apoyar el desarrollo de proyectos y emprendedores que impacten positivamente problemáticas sociales, ambientales y de calidad de vida mediante la inteligencia artificial, con escalabilidad en América Latina.

ESPECÍFICOS

- Crear y fortalecer una cultura de emprendimiento en la sociedad.
- Diseñar, implementar y gestionar estrategias administrativas, financieras, operacionales de servicio y producción.
- Brindar acompañamiento técnico por parte de expertos y docentes en la estructuración y mejora de modelos de negocio.
- Generar trabajo conjunto con aliados para potenciar los emprendimientos.
- Proponer y utilizar herramientas tecnológicas de vanguardia acorde al reto de la inteligencia artificial.
- Planear, ejecutar programas que promuevan resultados empresariales tangibles, que conlleven a presentaciones PITCH a un grupo de inversionistas.
- Definir indicadores clave para cada uno de los elementos del programa o estrategias del modelo CANVAS de la organización
- Hacer seguimiento de los resultados del programa basado en los indicadores del emprendedor, según los estudios administrativos, financieros, mercadeo, técnicos, y productivos.



DIRIGIDO A

Emprendedores, profesionales, estudiantes, egresados, administrativos y público empíricos y/o científico en general de diferentes áreas y disciplinas, interesados en impactar y gestionar su emprendimiento y reconocimiento de saberes en cualquier industria y sector, que tomen decisiones estratégicas o tácticas y diseñen la proyección y prospectiva del cliente que finalmente marca la diferencia y genera valor competitivo en la organización y propósitos de vida.

- Sector Tecnológico
- Estudiante de últimos trimestres de la Uvirtual
- Persona Natural
- Empresas multinacionales
- Empresas Innovadoras
- Negocios digitales
- Empresas de comunicación y marketing
- Sector Servicios
- Empresas de consultoría
- Pequeñas y medianas empresa





REQUISITOS DE INGRESO

Para ingresar al diplomado no se requiere de un título profesional.

REQUERIMIENTOS TÉCNICOS

Para acceder a este diplomado, solo necesita computador con audio y video, conexión a internet y conceptos básico de informática.

REQUISITOS PARA OBTENER LA CERTIFICACIÓN

Para obtener la certificación de la Universitaria Virtual Internacional, el estudiante deberá realizar y aprobar las actividades con una calificación final mínima de 3.0 de acuerdo con la ruta de aprendizaje prevista.

Una vez aprobado el diplomado, se emitirá la certificación en formato digital a través de la plataforma LMS.



VALOR AGREGADO DEL DIPLOMADO

Valorar y potenciar desde la experiencia tanto profesional como empírica consultiva en diferentes sectores económicos, para lograr competencias personales, conocimiento, habilidades y destrezas que permitan alcanzar una capacidad mental, eficaz, eficiente y efectiva entre los participantes, que, a través de aprendizajes basados en buenas prácticas, casos de éxito y fracaso que a lo largo del tiempo hayan realizado entre varios proyectos; obteniendo desarrollos significativos.

Adicional e Igualmente, tener en cuenta, los distintos niveles de madurez de cada organización en términos de servicio, producción y experiencia en el mercado y apalancamiento tecnológico y aplicativos de Inteligencia Artificial y Metodología Marco Lógico.



RUTA DE APRENDIZAJE

Unidad 1

INTRODUCCIÓN AL ECOSISTEMA FINTECH PARA EL EMPRENDEDOR - TIPS PARA INVERSIÓN

Tema 1

Kick-off del Diplomado- Actividad de Inicio -
Conceptos estratégicos y significado del
Ecosistema FINTECH para el emprendedor.

- Agenda for “KICK OFF” Meeting
- Estudio Administrativo
- Estudio de Mercado
- Estudio Técnico- PMV-
- Estudio Financiero

Tema 2

- Tips para inversión.
- Estudio Administrativo
- GROWTH DATA
- North Star Metric
- Ecosistema- Identificación de los
STAKEHOLDERS
- Fuentes de financiación para proyectos
empresariales I+D+i en Colombia

Tema 3

- Ruta base del Diagnóstico -
- Estudio Técnico
- Métricas KPI
- Métricas DOFA- Simulador empresarial
- IRS - Puntuación de Preparación para la
Inversión

RUTA DE APRENDIZAJE

Unidad 2

UNIT ECONOMIC

Tema 4

- Base en necesidades crecimiento-
Medición, indicadores, impacto.
- Estudio Mercadeo
- Market opportunity
- Product-market fit

Tema 5

- Aprendizaje del ecosistema
- Fundraising strategy
- Plataformas crowdfunding para el
apalancamiento de proyectos de
emprendimiento
- Directorio de Inversionistas del Ecosistema
de Latinoamérica

RUTA DE APRENDIZAJE

Unidad 3

ENTRENAMIENTO FUNEL DE VENTAS

Tema 6

- Aprendizaje del ecosistema parte II - Crecimiento y métricas
- Estudio Financiero
- Plantilla Financiera
- Simulador financiero

Tema 7

- Tips Elevator Pitch – Picht
- Preparación PITCH

Tema 8

- Inversión y Networking
- Networking.
- Innovación Empresarial – Redes Empresariales
- Directorio de Inversionistas del Ecosistema de Latinoamérica



UVVirtual

Universitaria Virtual Internacional