

DIPLOMADO

EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS

UNICEN | POSTGRADO

OBJETIVO

Ofertar un programa de actualización profesional que posibilite el desarrollo de capacidades de emprendedurismo y gestión negocios de manera estratégica, innovadora y sostenible, para la toma de decisiones fundamentadas que puedan generar valor económico y social en el contexto boliviano, mediante el fortaleciendo del pensamiento crítico, y el fomento a la creación, consolidación y crecimiento de proyectos empresariales.



PERFIL PROFESIONAL

Al finalizar el diplomado, el profesional:

- Diseña y desarrolla negocios sostenibles aplicando metodologías ágiles y herramientas estratégicas.
- Identifica oportunidades de negocio y crea propuestas de valor adaptadas al mercado boliviano.
- Desarrolla productos y servicios validados mediante prototipos y pruebas con usuarios.
- Implementa estrategias de marketing, ventas y posicionamiento efectivas.
- Gestiona los recursos financieros, asegurando rentabilidad y sostenibilidad del negocio.
- Aplica herramientas tecnológicas para automatizar procesos y escalar el proyecto.
- Se desempeña de manera proactiva y calificada para realizar un emprendimiento o cooperar en el desarrollo de emprendimientos a otras personas





MÓDULO 1

FUNDAMENTOS DEL EMPRENDIMIENTO MODERNO

- Conceptos clave del emprendimiento moderno.
- Tipos de emprendimientos en Bolivia y características.
- Factores de éxito y fracaso en negocios locales.
- Identificación de oportunidades de mercado.
- Metodologías para la generación de ideas de negocio.
- Análisis del entorno
- Principios de innovación aplicada a negocios.
- Desarrollo de propuesta de valor.
- Modelos de negocio sostenibles y adaptados a Bolivia.
- Herramientas para la planificación inicial del emprendimiento.
- Evaluación de recursos y capacidades disponibles.
- Ética y responsabilidad en la creación de negocios.
- Aspectos legales para el emprendimiento
- Estrategias de resiliencia ante riesgos y cambios de mercado.
- Definición de objetivos y metas del proyecto.
- Integración de indicadores para medir progreso y viabilidad.

[VER MAS](#)

MÓDULO 2

DESARROLLO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

- Conceptos de producto y servicio en emprendimientos.
- Identificación de necesidades y problemas del cliente.
- Herramientas de segmentación de mercado.
- Desarrollo de propuesta de valor clara y diferenciadora.
- Diseño de productos y servicios adaptados a la demanda local.
- Técnicas de prototipado rápido.
- Validación de ideas mediante pruebas de concepto.
- Evaluación de uso y satisfacción del cliente.
- Ajustes y mejoras basadas en retroalimentación.
- Estrategias para optimizar recursos.
- Selección de materiales y proveedores.
- Gestión de calidad en productos y servicios.
- Posicionamiento del producto o servicio en el mercado.
- Estrategias de Diferenciación
- Análisis de la Competencia.
- Métodos de innovación
- Propuesta de valor enfocada el público objetivo

[VER MAS](#)





MÓDULO 3

MARKETING, VENTAS Y POSICIONAMIENTO EMPRESARIAL

- Conceptos de marketing y ventas para emprendedores.
- Análisis de mercado y comportamiento del consumidor en Bolivia.
- Segmentación y perfil del cliente objetivo.
- Estrategias de branding y posicionamiento.
- Marketing digital
- Estrategias de ventas directas y online.
- Técnicas de negociación y cierre de ventas.
- Planificación de campañas de marketing y promoción.
- Plan de marketing
- Plan de marketing digital
- Estrategias de promoción (lanzamiento, mantenimiento)
- Herramientas de seguimiento y análisis de resultados.
- Estrategias de fidelización y retención de clientes.
- Marketing de contenidos y storytelling.
- Evaluación del retorno de inversión en marketing.
- Posicionamiento competitivo.
- Estrategias para aumentar ventas sin incrementar costos.
- Optimización de canales de distribución y puntos de venta.

[VER MAS](#)

MÓDULO 4

FINANZAS Y RENTABILIDAD DEL EMPRENDIMIENTO

- Introducción a finanzas para emprendedores.
- Conceptos de costos fijos, variables y mixtos.
- Cálculo del costo de emprendimientos y productos.
- Determinación de precios de venta y margen de utilidad.
- Elaboración de presupuestos iniciales.
- Punto de equilibrio
- Análisis de rentabilidad.
- Proyecciones financieras.
- Control de ingresos y egresos.
- Estrategias para optimizar recursos financieros.
- Herramientas de gestión financiera básica.
- Evaluación de inversiones iniciales y retorno esperado.
- Métodos para analizar viabilidad económica del negocio.
- Gestión de riesgo financiero en emprendimientos.
- Planificación de recursos operativos desde la perspectiva financiera.
- Toma de decisiones estratégicas basada en indicadores financieros.

[VER MAS](#)





MÓDULO 5

CRECIMIENTO, ESCALABILIDAD Y GESTIÓN DEL NEGOCIO

- Conceptos de crecimiento y escalabilidad en negocios.
- Evaluación del valor del negocio para expansión.
- Estrategias para aumentar ventas de manera eficiente.
- Gestión de operaciones y procesos internos.
- Conceptos de franquiciado
- Uso de herramientas digitales para automatización.
- Gestión de recursos humanos y equipos de trabajo.
- Estrategias de expansión de mercado.
- Mejora continua de procesos y productos.
- Implementación de indicadores de desempeño clave (KPIs).
- Control de calidad y estandarización de procesos.
- Planificación estratégica para sostenibilidad.
- Innovación y adaptación frente a cambios del mercado.
- Estrategias de diversificación de productos y servicios.
- Integración de tecnología para optimizar la gestión.
- Elaboración de planes de crecimiento a corto y mediano plazo.

[VER MAS](#)



METODOLOGÍA

Según el Enfoque por Competencias adoptado en la UNICEN, el centro del quehacer educativo o nudo estratégico de la implementación educativa, reside precisamente en el proceso de enseñanza – aprendizaje, lo cual es en el acto del cursado en sí. Para su realización se implementan estrategias didácticas, según distintas situaciones de aprendizaje, de acuerdo a las necesidades e intereses de los cursantes del programa, las cuales trabajan los saberes: conocer, hacer y ser, impulsando correlativamente la investigación y la aplicabilidad del conocimiento teórico.



REQUISITOS DE ADMISIÓN

- ✓ Fotocopia simple de Título Profesional o Diploma Académico
- ✓ Fotocopia del Carnet de Identidad
- ✓ Fotocopia del Certificado de Nacimiento
- ✓ **4** Fotografías 5x4
Traje Formal
5 cm alto X 4 cm de ancho
Fondo Steel Blue - código de color #4682B4
RGB = 70 - 130 - 180



MODALIDAD
VIRTUAL



PLATAFORMA
VIRTUAL 24/7



200 HORAS
ACADÉMICAS



CLASES
MIÉRCOLES
JUEVES Y VIERNES



DURACIÓN
10 SEMANAS



HORARIOS EJECUTIVOS



DOCENTES EXPERTOS



CERTIFICACIÓN
UNIVERSITARIA



PROGRAMA AUTORIZADO POR EL
MINISTERIO DE EDUCACIÓN

UNICEN | POSTGRADO

La Paz

 79133110

 61202320

Cochabamba

 62638019

Santa Cruz

 69271040



LA PAZ

Av. Brasil N° 1661 - Zona Miraflores



dpg.lp@unicen.edu.bo



www.unicen.edu.bo