



PROGRAMA DE FORMACIÓN GENERAL
UNIDAD DE FORMACIÓN COMUN
DIRECCIÓN DE PREGRADO
FACULTAD DE MEDICINA
UNIVERSIDAD DE CHILE

PROGRAMA OFICIAL DE CURSO

Unidad Académica : Programa de Formación General

Nombre del curso : Taller de Emprendimiento

Semestre : 2

Año : 2016

Número de créditos: 2

Horas de trabajo presenciales y no presenciales: 22'5 h presenciales y 31'5 h no presenciales

Nº Alumnos : 20

ENCARGADO/A DE CURSO

:

Rocío Ruiz Martínez

DOCENTES PARTICIPANTES	Unidad Académica	Nº de horas directas
Rocío Ruiz M.	UNIDAD DE FORMACIÓN COMÚN	22'5 h

Propósito formativo:

El Emprendimiento permite el desarrollo de múltiples habilidades, en general relacionadas con la comunicación, la negociación y el liderazgo, la tolerancia al fracaso, la resiliencia, la empatía, el trabajo en equipo, y mejora la capacidad de resolución de problemas en entornos de incertidumbre.

Concretamente en este curso se dará más énfasis a mejorar la comunicación efectiva y la empatía como competencias transversales. Es un curso experiencial que simulará un entorno en el que el emprendedor/a parte de una idea hasta conseguir armar un proyecto y presentarlo ante un jurado. Los alumnos/as tienen un rol activo asumiendo el papel de emprendedores/as y también asumirán el de jurado. Se les va entregando conocimientos prácticos y se les guía en el proceso de emprender; todo ello mediante el desarrollo de herramientas que actualmente se emplean en el ecosistema emprendedor internacional, como son el método Lean Startup, el Business Model Canvas y el Elevator Pitch. No es preciso conocer previamente estas herramientas, se aprenderá a utilizarlas de forma eminentemente práctica durante el curso.

Competencia a la que tributa el curso del programa de formación general:

Establecer una comunicación efectiva, evidenciando habilidades de expresión oral y escrita en lenguaje formal y culto, adaptando su relato en función de la intención y de las personas, corroborando la comprensión del mensaje, abordando tópicos de la profesión, ciencia, sociedad y ciudadanía. Específicamente se trabajará la capacidad del alumno/a de adaptar su lenguaje verbal y no verbal a las características de las personas y contextos en los que se desenvuelve.

Establecer una relación empática, asertiva y honesta con las personas, considerando su particular nivel de desarrollo, etnia, cultura y religión, en las diversas situaciones que debe enfrentar en su formación profesional. Específicamente se trabajarán las habilidades de empatía del alumno/a con las personas con las que interactúa, considerando sus características personales y culturales.

Realización esperada como resultado de aprendizaje del curso:

El/la estudiante deberá ser capaz de completar con éxito las actividades basadas en las herramientas de emprendimiento, cuya consecución lleva implícito el aprendizaje y la puesta en práctica de estrategias que posibilitan la empatía y la comunicación efectiva:

Los/las estudiantes deberán armar un proyecto y presentarlo ante un jurado con éxito. El proyecto partirá al inicio del curso desde la adopción de una idea de negocio, de la que se construirá el modelo de negocio a implementar, y finalmente se trabajará en la forma de presentarlo a terceros, de diferentes entornos y con distintos objetivos.

Se armarán equipos de 3 a 5 integrantes cada uno. Todos los equipos desempeñarán tanto el rol del/la emprendedor/a como de jurado. La presentación será oral, y también se hará entrega de un trabajo escrito que conforma las tareas realizadas durante el curso y un informe final.

Requisitos de aprobación:

Evaluaciones

Artículo 24: El rendimiento académico de los y las estudiantes será calificado en la escala de notas de 1,0 a 7,0. La nota mínima de aprobación de cada una de las actividades curriculares para todos los efectos será 4,0, con aproximación. Las calificaciones parciales, las de presentación a actividad final y la nota de actividad final se colocarán con centésima. La nota final de la actividad curricular se colocará con un decimal para las notas aprobatorias, en cuyo caso el 0,05 o mayor se aproximará al dígito superior y el menor a 0,05 al dígito inferior. Artículo 25: El o la estudiante que falte sin la debida justificación a cualquier actividad evaluada, será calificado automáticamente con la nota mínima de la escala (1,0). Artículo 26: La calificación de la actividad curricular se hará sobre la base de los logros que evidencie el o la estudiante en las competencias establecidas en ellos. La calificación final de los diversos cursos y actividades curriculares se obtendrá a partir de la ponderación de las calificaciones de cada unidad de aprendizaje y de la actividad final del curso si la hubiera. La nota de aprobación mínima es de 4,0 y cada programa de curso deberá explicitar los requisitos y condiciones de aprobación previa aceptación del Consejo de Coordinación.

Evaluación 1: Role Playing. Presentación oral 30%.
Evaluación 2: Role Playing. Jurado de evaluación de proyectos 30%
Evaluación 3: Entrega de trabajo final 40%

PLAN DE TRABAJO

	Logros de aprendizaje	Acciones asociadas
	5.1.1 Reconocer la empatía como estrategia básica de una comunicación efectiva.	Establece supuestos acerca de las necesidades y de las emociones de las personas elaborando Mapas de Empatía
	5.1.2 Comprender como cada persona entiende la realidad y se comunica de manera distinta según sus experiencias, valores y creencias.	Testea los supuestos en distintos grupos de personas realizando encuestas sobre problemas sin resolver o necesidades sin satisfacer de estos grupos.
	5.1.5 Demostrar habilidades de empatía en sus relaciones interpersonales.	Testea los supuestos acerca de posibles soluciones para las necesidades o problemas testeados anteriormente, evaluando el interés mostrado por el público entrevistado.
	3.2.1 Se expresa verbalmente considerando las características de las personas y grupos con los que se relaciona.	Elabora un discurso oral y escrito orientado a captar el interés en su proyecto, adecuado al público objetivo y a su realidad. Analiza y evalúa los diferentes discursos de cada grupo.
	3.2.2 Su expresión corporal es coherente con el mensaje verbal entregado a las personas con las que interactúa.	

Estrategias metodológicas	Las cuatro primeras sesiones son fundamentalmente de carácter expositivo, entregando las herramientas necesarias y guiando a los/las estudiantes para definir la idea de negocio con la que cada equipo emprendedor trabajará. Habrá una pequeña parte práctica en la que se organizarán por grupos de discusión. Las siguientes seis sesiones son talleres prácticos, con una pequeña parte teórica, en las que el estudiante obtendrá las herramientas para iniciar trabajos en grupo que deberán continuar posteriormente como actividades no presenciales. Las siguientes sesiones son espacios guiados de exposición oral, Role-playing y debate.
Procedimientos evaluativos	Role Playing. Presentación oral del proyecto. Ponderación del 30% de la nota final. Fechas previstas: del 23/11/16 al 14/12/2016. Role Playing. Jurado de evaluación de proyectos. Ponderación del 30% de la nota final. Fechas previstas: del 23/11/16 al 14/12/2016. Entrega de tareas durante el curso. Entrega de trabajo final. Ponderación del 40% de la nota final. Fechas previstas: del 23/11/16 al 14/12/2016. Descripción del trabajo escrito: El trabajo completo está compuesto de 5 tareas, que se podrán ir entregando de forma parcial durante el curso para guiar a los/las estudiantes en su proyecto 1. Descripción de la idea de negocio, MVP o Prototipo en Landing Page. 2. Mapa de empatía, encuestas del Lean Startup 3. Lienzo del Business Model Canvas 4. Tres modelos de Elevator Pitch escrito (del apartado ‘a’), elijan 1 de los 3 posibles): a. Dirigido a un grupo de inversionistas ángel / o: Dirigido a un programa u organismo público oferente de fondos Concursables (Sercotec, Fosis, Corfo, etc.) / o: Dirigido al ejecutivo del banco, para la solicitud de un préstamo b. Dirigido al posible cliente que va a comprar su producto o servicio c. Dirigido al entorno social inmediato (familiares, amistades, etc.) 5. Apartado individual de cada estudiante: cada miembro de equipo indicará su rol y su aporte al proyecto, así como una reflexión acerca de cómo ha experimentado la empatía y la comunicación con el “posible cliente”, y en qué medida han resultado útiles esas cualidades para mejorar el proyecto de negocio.
Recursos	Los recursos que se solicitarán a la facultad son los siguientes: Para la realización del curso se precisa de un aula equipada con computador, conexión internet, proyector y sonido; Pizarrón y plumones; Eventualmente se solicitarán con la debida antelación impresiones de documentos tamaño especial A1-A2-A3 y/o póster (máximo 20-30 impresiones). Para el día 12 de octubre se precisan 20 tacos de post-its de diversos colores.

	Bibliografía recomendada al estudiante: *Básica: Lean Start-Up. <i>Eric Ries</i> Generación de Modelos de Negocio (Business Model Canvas). <i>A.Osterwalder</i> La buena suerte. <i>Alex Rovira</i> Complementaria: El arte de la guerra. <i>Sun Tzu</i> El arte de empezar. <i>Guy Kawasaki</i> El libro negro del emprendedor. <i>Fernando Trías de Bes</i> The Entrepreneur's Guide to Customer Development: A cheat sheet to The Four Steps to the Epiphany. <i>Brant Cooper, Patrick Vlaskovits.</i> Elevator Pitch 2.0: Your first step towards business success: Awaken the interest of your target clients through. <i>Daniel Kern, Oscar Klassen</i> <i>*Se recomendarán lecturas específicas en las sesiones.</i>
--	--

REGLAMENTO DE ASISTENCIA

Según reglamento de la facultad. El número máximo permitido de inasistencias a actividades prácticas y el taller de aplicación, susceptibles de recuperar sin necesidad obligatoria de justificación, será de 2 (no debe superar el 20% del total de actividades obligatorias). La modalidad de recuperación de actividades será la siguiente: Las inasistencias debidamente justificadas a estas actividades, deberán recuperarse de acuerdo a la disponibilidad de tiempo. Si ellas por su naturaleza o cuantía son irrecuperables, el o la estudiante debe cursar la asignatura en su totalidad en el próximo período académico, en calidad de Pendiente o Reprobado, según corresponda.

a) El o la estudiante que sobrepase el máximo de inasistencias permitido, figurará como “Pendiente” en el Acta de Calificación Final de la asignatura, siempre que a juicio del PEC, o coordinación de Formación General, las inasistencias con el debido fundamento, tengan causa justificada (Ej., certificado médico comprobable, informe de SEMDA, causas de tipo social o familiar acreditadas por el Servicio de Bienestar Estudiantil).

b) El o la estudiante que sobrepase el máximo de inasistencias permitido, y no aporte elementos de juicio razonables y suficientes que justifiquen sus inasistencias, figurará como “Reprobado” en el Acta de Calificación Final de la Asignatura con nota final 3,4. Evaluaciones La inasistencia a una evaluación deberá ser comunicada por la vía más expedita (telefónica – electrónica) en un plazo máximo de 24 horas, posterior a la fecha de la actividad programada. La justificación de las inasistencias deberá ser presentada en la Secretaría de Formación General dentro del plazo de 5 días hábiles, contados desde la fecha de la inasistencia, certificada por los Servicios autorizados de la Facultad: Servicio Médico y Dental de los Alumnos, Servicio de Bienestar Estudiantil y Dirección de la Escuela. Si la justificación se realiza en los plazos estipulados y el PEC acoge la justificación, la actividad deberá ser recuperada preferentemente en forma oral frente a comisión y de carácter acumulativo. Si no se realiza esta justificación en los plazos estipulados, el estudiante debe ser calificado con la nota mínima (1,0) en esa actividad de evaluación.

PLAN DE CLASES

<i>Fecha</i>	<i>Horario</i>	<i>Lugar</i>	<i>Actividades principales</i>	<i>Profesor(es)</i>
7/9	14:30	Campus Norte	Presentación y organización del curso. Introducción al Ecosistema Emprendedor	Rocío Ruiz M.
21/9	14:30	Campus Norte	Creatividad e Innovación	Rocío Ruiz M.
28/9	15:00 (*)	Campus Norte	Técnicas de Imagen y Comunicación Empresarial, Publicidad y Neuromarketing El Marketing de las Emociones	Rocío Ruiz M.
5/10	14:30	Campus Norte	Técnicas de Imagen y Comunicación Empresarial, Publicidad y Neuromarketing. El Marketing de las Emociones	Rocío Ruiz M.
12/10	14:30	Campus Norte	El Mapa de Empatía	Rocío Ruiz M.
19/10	14:30	Campus Norte	Lean Startup. Identificación de Problemas	Rocío Ruiz M.
26/10	14:30	Campus Norte	Lean Startup. Identificación de Soluciones	Rocío Ruiz M.
2/11	14:30	Campus Norte	Business Model Canvas	Rocío Ruiz M.
9/11	14:30	Campus Norte	Business Model Canvas	Rocío Ruiz M.
16/11	14:30	Campus Norte	Técnicas de Presentación de Negocios	Rocío Ruiz M.
23/11	14:30	Campus Norte	Elevator Pitch I con Evaluación y Debate	Rocío Ruiz M.
30/11	14:30	Campus Norte	Elevator Pitch II con Evaluación y Debate	Rocío Ruiz M.
7/12	14:30	Campus Norte	Elevator Pitch III con Evaluación y Debate	Rocío Ruiz M.
14/12	14:30	Campus Norte	Elevator Pitch IV con Evaluación y Debate	Rocío Ruiz M.
21/12	14:30	Campus Norte	Taller de retroalimentación y cierre de proyecto	Rocío Ruiz M.

(*) miércoles 28/9 Horario protegido 12:00-15:00h.

Programa de Formación General
Dirección de Pregrado
Facultad de Medicina
Universidad de Chile