

**INEFOP en Coursera: Programa 12 Negocios: Emprendimiento, liderazgo y gestión**

Nombre del curso	Descripción del curso	Idioma del curso	Cursos con subtítulos	Institución	Nivel de dificultad
Finanzas para profesionales no financieros	Tome las riendas de sus decisiones financieras y aprenda cómo estas repercuten sobre la rentabilidad de su unidad y su organización. En este curso, obtendrá información básica sobre conceptos contables y financieros que le permitirán impulsar el crecimiento de su organización. Cuando termine este curso, habrá adquirido conocimientos generales financieros y una comprensión detallada del impacto de sus decisiones fuera de su área operativa. El contenido del curso incluye ciertos aspectos financieros desde la perspectiva de una persona que no es especialista en finanzas. Entre los temas específicos se incluyen: análisis financiero; planificación, creación de previsiones y elaboración de presupuestos; flujo de efectivo y financiamiento estratégico. Esta clase será interactiva y exigirá la participación activa de los alumnos en actividades relacionadas con las finanzas.	Español	NO	University of California, Irvine	Principiante
Gestión del talento humano	El curso aborda la organización desde una perspectiva sistémica en donde todos los elementos interactúan para lograr un resultado productivo. Se enfatiza la importancia de habilidades gerenciales para lograr estos propósitos. Realizarás ejercicios para potencializar tus niveles de inteligencia emocional y comunicación asertiva implicando a tus colaboradores en el desarrollo de estas habilidades. Ésto, con el fin de generar climas laborales en donde la confianza, motivación y respeto sean actitudes cotidianas.	Español	NO	Universidad Nacional Autónoma de México	Principiante
El Abogado del Futuro: Legaltech y la Transformación Digital del Derecho	La revolución digital cambió nuestra manera de comunicarnos, de comerciar y de relacionarnos. Ahora, está llegando al mundo del derecho. Este programa te ofrecerá una visión amplia de las principales tendencias que están afectando a la industria legal. El nacimiento del mercado de legaltech y la aplicación de tecnología en el derecho. El rol de la inteligencia artificial en la automatización del trabajo de los abogados. La tecnología de blockchain y su impacto en la forma en que firmamos y ejecutamos contratos. Las iniciativas para asegurar el acceso a la justicia a través de cortes virtuales y jueces robot. El programa está dirigido a abogados, notarios, funcionarios, ejecutivos, emprendedores y cualquier persona que desee conocer las principales tendencias tecnológicas y de negocio que están impactando en el mundo legal. El mundo del derecho va a sufrir mayores cambios en los próximos 20 años que en los últimos 200. El programa te brindará las herramientas necesarias para ser protagonista de esta transformación. Es tu oportunidad de convertirte en un abogado digital. Al finalizar este curso, serás capaz de: Analizar el contexto económico, tecnológico y regulatorio que afectará a la industria legal en los próximos años. Reconocer las áreas que serán afectadas por nuevas tecnologías como el blockchain y la inteligencia artificial. Aplicar estas nuevas tecnologías en la mejora de procesos para aumentar la eficiencia y transparencia en la administración de justicia. Construir prototipos de software legal a través de la metodología de design thinking. Decidir cómo capacitarte y orientar tu carrera para ser protagonista de la transformación digital del derecho.	Español	NO	Universidad Austral	Principiante
Iniciación y Planificación de Proyectos	En este curso, aprenderás los principios fundamentales de la gestión de proyecto en las etapas de iniciación y planificación, lo cual incluye la identificación y mapeo de los interesados e involucrados clave en el proyecto, la definición de los alcances del proyecto y la construcción de la estructura desglosada del trabajo. Se ha comprobado que los proyectos exitosos requieren de una cuidadosa planificación por adelantado. Por tanto, en este curso aprenderás las principales funciones y responsabilidades del Gerente y del equipo del proyecto. También aprenderás a responder algunas preguntas clave por adelantado para ayudar a cumplir los objetivos del proyecto: ¿Qué logrará este proyecto? ¿Por qué es importante? ¿Quién se beneficiará de él? ¿Cómo lo planeamos para obtener resultados exitosos?	Español	NO	University of California, Irvine	Principiante

Fundamentos de la Administración con Goldman Sachs 10,000 Women	<p>Este curso es uno de los 10 cursos disponibles en la colección Goldman Sachs 10,000 Women, diseñado para emprendedoras listas para llevar su negocio al siguiente nivel. En este curso, nos enfocaremos en el recurso de crecimiento más importante de la empresa: tus empleados. Explorarás una variedad de temas, desde la selección de empleados hasta la gestión del desempeño.</p> <p>Planificarás cómo desarrollar el equipo necesario para lograr tu visión para tu negocio, mientras promueves una cultura sólida para el crecimiento. Al final de este curso, habrás alineado tu visión con tu estructura organizativa, considerado cuando será beneficioso externalizar o delegar, y reflejado en la gestión del rendimiento en tu negocio.</p> <p>Para ayudar a prepararte para este curso, puedes tomar uno de los otros cursos de Goldman Sachs 10,000 Women, Fundamentos del Liderazgo, en el que desarrollarás una Declaración de Visión y examinarás tu estilo de liderazgo. La colección de cursos 10,000 Women ofrece una experiencia de aprendizaje en línea verdaderamente flexible. Tendrás la libertad de acercarte al programa de cualquier manera que funcione para ti: toma cualquier curso o combinación de cursos para adaptar tu viaje de aprendizaje a las necesidades individuales de crecimiento de tu negocio. Si eliges tomar los 10 cursos, explorarás todos los elementos clave de tu negocio y desarrollarás un plan exhaustivo para el crecimiento de tu negocio.</p> <p>Obtén más información sobre la colección Goldman Sachs 10,000 Women en las preguntas frecuentes.</p>	Español	NO	Goldman Sachs	Principiante
Haz Crecer Tu Negocio con Goldman Sachs 10,000 Women	<p>Este curso es uno de los 10 cursos disponibles en la colección Goldman Sachs 10,000 Women, diseñado para emprendedoras listas para llevar su negocio al siguiente nivel. En este curso, considerarás y reflexionarás sobre cómo hacer crecer mejor tu negocio en el futuro. Explorarás las posibles oportunidades de crecimiento para tu negocio e identificarás la que sea más progresista, evaluando su viabilidad.</p> <p>También se te presentará el Plan de Crecimiento Empresarial (PCE). Si eliges tomar los 10 cursos, el PCE será tu punto clave de Goldman Sachs 10,000 Women. Esta herramienta de implementación estratégica y táctica te ayudará a identificar tus objetivos comerciales y guiará el crecimiento de tu negocio.</p> <p>La colección de cursos 10,000 Women ofrece una experiencia de aprendizaje en línea verdaderamente flexible. Tendrás la libertad de acercarte al programa de cualquier manera que funcione para ti: toma cualquier curso o combinación de cursos para adaptar tu viaje de aprendizaje a las necesidades individuales de crecimiento de tu negocio. Si eliges tomar los 10 cursos, explorarás todos los elementos clave de tu negocio y desarrollarás un plan exhaustivo para el crecimiento de tu negocio.</p> <p>Obtén más información sobre la colección Goldman Sachs 10,000 Women en las preguntas frecuentes.</p>	Español	NO	Goldman Sachs	Principiante
Gestión Empresarial Exitosa para Pymes	<p>Este curso tiene como objetivo fortalecer las capacidades de gestión de pequeños y medianos empresarios, y personas interesadas en emprender. El Programa Pyme de la Pontificia Universidad Católica de Chile te invita a profundizar sobre lo que se requiere para ser un empresario exitoso y a aprender buenas prácticas en dirección de empresas que permitan crear valor al cliente, a través del marketing y herramientas comerciales. Te ayudará también a comprender las principales decisiones financieras que enfrenta la empresa, la contabilidad y su utilidad para la gestión y control del negocio; asimismo, conocerás las claves para seleccionar y dirigir personas y equipos, procurando su mayor productividad y desarrollo humano integral.</p> <p>Además, para seguir capacitándote como empresario para gestionar tu negocio con éxito, te invitamos a realizar el siguiente curso: Planificación y gestión estratégica para Pymes, el cual también se encuentra dentro de la oferta de Coursera.</p> <p>El diseño de estos cursos está basado en la experiencia del Programa Pyme UC, que ayuda a empresarios a hacer más competitivas sus empresas, con Mentores ex alumnos con amplia experiencia en negocios y Cursos dictados por Profesores de la Escuela de Administración UC. Más información en <a href="http://www.pyme.uc.cl">www.pyme.uc.cl</a>.</p>	Español	NO	Pontificia Universidad Católica de Chile	Principiante

Estrategia Empresarial	El curso te da las herramientas básicas para identificar los desafíos estratégicos de una organización, evaluar la importancia de estos desafíos, y armar el plan de prioridades de modo de hacer frente exitosamente a esos desafíos. Dentro de todas las empresas que existen, el curso se focaliza en aquellas cuyo producto o servicio tiene algún grado de diferenciación con respecto a los competidores de la industria en la que se desenvuelve. El curso tiene un enfoque único, mezclando modelos conceptuales que permiten identificar los desafíos actuales y predecir los de mediano plazo, junto con ejemplificaciones prácticas que permiten llevar a la práctica los modelos conceptuales. El curso no tiene requisitos previos. Sin embargo, la materia que trata (los desafíos estratégicos de una organización) puede requerir del alumno cierta capacidad de síntesis que dificulte la comprensión de aquellos que tienen muy baja exposición a la realidad empresarial. Los alumnos que tienen o han tenido exposición a realidades empresariales o que están estudiando o han estudiado carreras afines abordarán el curso con mayor facilidad.	Español	NO	Universidad Austral	Principiante
Fundamentos de la Financiación con Goldman Sachs 10,000 Women	Este curso es uno de los 10 cursos disponibles en la colección Goldman Sachs 10,000 Women, diseñado para emprendedoras listas para llevar su negocio al siguiente nivel. En este curso, explorarás cómo las aplicaciones de adquisición y financiación pueden respaldar y ampliar tu oportunidad de negocio. Evaluar el perfil financiero de tu empresa y planificar medidas para mejorarlo. Los ejercicios te guiarán a través del descubrimiento de posibles tipos de financiamiento para tu negocio y te ayudarán a identificar la información que puedas necesitar para futuros requisitos de financiamiento. Al final del curso, comprenderás la importancia de abordar el financiamiento de manera estratégica y podrás aplicar las habilidades que has desarrollado para hacer una buena solicitud de financiamiento para facilitar el crecimiento de tu negocio. Si no estás segura de tus necesidades futuras de flujo de caja, puedes completar uno de los otros cursos de 10,000 Women, Fundamentos de la Planificación Financiera, para predecir los desafíos financieros, de modo que puedas tomar decisiones estratégicas para tu negocio. La colección de cursos 10,000 Women ofrece una experiencia de aprendizaje en línea verdaderamente flexible. Tendrás la libertad de acercarte al programa de cualquier manera que funcione para ti: toma cualquier curso o combinación de cursos para adaptar tu viaje de aprendizaje a las necesidades individuales de crecimiento de tu negocio. Si eliges tomar los 10 cursos, explorarás todos los elementos clave de tu negocio y desarrollarás un plan exhaustivo para el crecimiento de tu negocio. Obtén más información sobre la colección Goldman Sachs 10,000 Women en las preguntas frecuentes.	Español	NO	Goldman Sachs	Principiante
Gestión de las empresas de alimentación y bebidas	La administración de una empresa de alimentación y bebidas es una tarea fascinante. Los productos de alimentación y bebidas están tan profundamente arraigados en la cultura de la mayoría de los países, que la fabricación y venta de ellos no es sólo una cuestión de hacer y vender productos buenos y sabrosos, sino hacer productos que nutran el cuerpo, el alma y el corazón de las personas. Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, no es difícil ver que la tarea se convierte rápidamente compleja. Este curso tiene un doble objetivo: en primer lugar, vamos a centrarnos en los desafíos contemporáneos que los gerentes y empresarios de las empresas de alimentos y bebidas deben ser capaces de enfrentar; en segundo lugar, vamos a ofrecer modelos y herramientas para planificar e implementar procesos apropiados para satisfacer a los clientes y construir una ventaja sobre la competencia. El curso está compuesto por cuatro módulos y una introducción, cada uno explora uno de los dilemas que las empresas de alimentación y bebidas se enfrentan. Te será proporcionado un set de video lecciones y tendremos oradores invitados. En estas lecciones se hará una introducción accesible a temas específicos que será integrada con entrevistas a gerentes y expertos que darán ideas valiosas y ejemplos a los participantes. Para mejorar tu experiencia de aprendizaje con nosotros, pondremos a tu disposición un documental sobre las excelencias del Distrito de Módena que estará en un formato específicamente desarrollado para este curso con el fin de darles la oportunidad de experimentar en primera persona lo que los estudiantes de nuestro campus experimentan durante los viajes de estudio en las empresas italianas y europeas. Cada módulo le corresponde una prueba y la posibilidad de discutir con tus pares en los "discussion forums" que te darán la oportunidad de reflexionar sobre la variedad del mundo de alimentación y bebidas, sobre su complejidad, y sobre el poder de la red que construiremos juntos durante el curso. Oradores Invitados: Banilla - Giuseppe Morici, Presidente de la Región Europa - www.banilla.com/Heineken - Floris Cobelens, Director de Marketing - www.heineken.com/Masterchef Italia Sky - Nils Hartmann, Director de Producciones Originales en Sky Italia - www.masterchef.sky.it/TRDN - Martin Oetting, Director Ejecutivo - www.trnd.com/Eataly - Paolo Bongiovanni, Director de Marketing - www.eataly.it/Branca - Nicolò Branca, Propietario - www.branca.it/Berlucchi - Paolo Ziliani, Propietario - www.berlucchi.it/GROM - Federico Grom, Fundador y Propietario - www.grom.it/en/Winery II Cavallante - Sergio Morpurgo, Propietario/Joia Restaurant - Alta Cucina Naturale - Pietro Leemann, Propietario y Chef - www.joia.it/ManpowerGroup Italia - Elena Gelosa, Director de Marketing y Comunicación - www.manpower.it/Proyecto Expo 2015 Chile - Guillermo Ariztia, Director del Pabellón chileno - www.expomilam.cl/Tetra Pak - Matthew Hatton, Director de Inteligencia del competidor - www.tetrapak.com/BioHombre - Matteo Panini, CEO - www.hombre.it/Acetaia Maletti - Carmen & Claudio Maletti/Cantine Riunite y CIV - Vanni Lusetti, CEO; Francesca Benini, Gerente de Ventas y Marketing; Elena Lottici, Gerente de Exportaciones; Mario Vandì, Director de Marketing - www.riunite.it/GlemGas - Marco Guerzoni, Gerente de Proyectos - www.glemgas.com/Bibendum Catering - LaFranceschetta58 - Sabrina Lazzereschi y Marta Pulini, Propietarios y Fundadores - www.bibendumcatering.it, www.franceschetta58.it	Español	NO	Università Bocconi	Principiante

<p>¿Cómo convertir mi idea en empresa?</p>	<p>Este curso te ofrece un entrenamiento para la tarea de descubrir quién será el consumidor de tu producto o servicio y cuáles serán los atributos y características del mismo. Al terminar el curso, habrás identificado una oportunidad de negocio que te permitirá utilizar tus fortalezas personales; habrás identificado un grupo de consumidores y sus necesidades; habrás creado un producto o servicio para atender esas necesidades y lo habrás prototipado con consumidores reales, obteniendo claridad con respecto a cuáles son los atributos del producto que el consumidor realmente desea y por los cuales está dispuesto a pagar. \n\nObjetivos de aprendizaje: \n\n1. Identificar las capacidades que tienes como individuo y te hacen especial (lo que eres, lo que sabes y a quien conoces), e identificar cómo estas capacidades pueden implicar ventajas en tu entorno. Se introduce aquí la idea de ventaja injusta, que hace referencia a las capacidades individuales que resultan raras, valiosas y difíciles de replicar en el medio. \n2. Identificar con precisión una necesidad en el entorno, que pueda ser resuelta por ti como individuo, a partir de tus capacidades personales. \n3. Proponer una solución que pueda funcionar bien como un producto o servicio en el mercado. Precisar la propuesta de valor teniendo en cuenta sus elementos constitutivos: productos y servicios, canales, relación con el cliente y la forma de cobro.\n\nTen en cuenta que este curso ha sido diseñado como el primero de cuatro cursos que hacen parte del programa especializado en Desarrollo de nuevas empresas (<a href="https://www.coursera.org/specializations/desarrollo-nuevas-empresas">https://www.coursera.org/specializations/desarrollo-nuevas-empresas</a>), cuyo objetivo es brindarte una ruta práctica y accesible para crear y consolidar tu propia empresa, partiendo del análisis de tus ideas, de tus propias habilidades y de las oportunidades que te ofrece tu entorno inmediato. \n\nPuedes tomar todos los cursos por separado o sólo uno de ellos, sin embargo te recomendamos que te inscribas y participes en los cuatro, ojalá en el orden que te proponemos, de manera que llegues al último curso denominado "Mi nueva empresa: los siguientes pasos" preparado para aplicar los conocimientos adquiridos en los cursos anteriores y llesves tu emprendimiento o negocio a la realidad.</p>	Español	NO	Universidad de los Andes	Principiante
<p>Administración Estratégica y Emprendedora</p>	<p>Este curso utiliza un enfoque basado en la investigación para entender las fuentes de las ventajas competitivas en las compañías y otras organizaciones.</p>	Español	NO	University of New Mexico	Principiante
<p>Administración de Proyectos Project</p>	<p>En este módulo, se desarrollará el proyecto final, el cual tiene como propósito fundamental el aplicar los conocimientos que has adquirido a través de la especialidad. En primer lugar, se seleccionará un proyecto de alguna situación real de interés o se utilizará un caso propuesto. Para el proyecto seleccionado, se escribirá el acta de constitución del proyecto. Después, se creará la documentación para desarrollar el cronograma, el presupuesto y flujo de efectivo y se finalizará con el plan de riesgos, identificando, cuantificando y estableciendo respuestas a los riesgos más importantes del proyecto. La intención del proyecto final es aplicar los conocimientos que has aprendido en los cursos anteriores. Los trabajos serán revisados por compañeros de clase. En este módulo, se darán las instrucciones para llevar a cabo las revisiones del trabajo entre pares. Al terminar esto, serás capaz de:\n- Escribir un acta de constitución del proyecto (Charter). \n- Desarrollar una estructura desglosada del trabajo (EDT o WBS) del proyecto.\n- Desarrollar un cronograma detallado del proyecto.\n- Crear un presupuesto y flujo de efectivo para el proyecto.\n- Crear una matriz de roles y responsabilidades.\n- Desarrollar un plan de comunicaciones.\n- Generar un plan de riesgos del proyecto.</p>	Español	NO	University of California, Irvine	Principiante
<p>Administración para obtener resultados</p>	<p>La planeación estratégica es una metodología de gran impacto que ha demostrado su eficacia en las mejores empresas del mundo. En este curso, revisaremos los principios básicos de la estrategia organizacional que permiten definir objetivos y tácticas para delimitar indicadores y líneas de acción que generen y mantengan la calidad y productividad en todas la áreas de una empresa.</p>	Español	NO	Universidad Nacional Autónoma de México	Principiante
<p>La gestión de los riesgos y la administración de los cambios en el proyecto</p>	<p>En este curso, aprenderás a manejar el riesgo del proyecto mediante la identificación, el análisis y la comunicación de los cambios inevitables. En cualquier proyecto pueden suceder imprevistos. Después de este curso, podrás describir y aplicar los elementos necesarios para medir e informar sobre el alcance del proyecto, el cronograma y los costos. Te equiparemos con las herramientas necesarias para gestionar el cambio de la forma menos perjudicial posible para tu equipo y otros interesados en el proyecto.</p>	Español	NO	University of California, Irvine	Principiante

<p>Mi nueva empresa: los siguientes pasos</p>	<p>Este curso ha sido diseñado para ser el último del programa en Desarrollo de nuevas empresas (<a href="https://www.coursera.org/specializations/desarrollo-nuevas-empresas">https://www.coursera.org/specializations/desarrollo-nuevas-empresas</a>), y se espera que cuando lo inicies ya hayas hecho el ajuste entre tu producto y el consumidor (se trabaja en el curso ¿Cómo convertir mi idea en empresa?), la composición del modelo de negocio de tu emprendimiento (se trabaja en el curso ¿Cómo construir mi modelo de negocio?) y hayas definido las cifras de tu empresa (se trabaja en el curso ¿Cómo financiar mi empresa?). Si aún no has tomado los 3 cursos anteriores a este, te recomendamos que lo hagas y así llegues a este curso preparado para integrar todo el aprendizaje logrado en esos cursos previos para ponerlo al servicio de tu propio proyecto. \n\nEn cada uno de los cursos precedentes, haz realizado iterativamente unos desplazamientos entre teoría y práctica, integrando lo mejor de los dos mundos, pero siempre con un enfoque en el tema particular de cada curso. \n\nAquí, el objetivo es lograr que tú como emprendedor lleves cada una de las dimensiones de la empresa a un desempeño muy alto, y más allá de esto, que la ventaja de la empresa se vea apuntalada por claras sinergias entre los distintos componentes. Esta suma de fortalezas lleva a que las capacidades sean difíciles de replicar y a que la ventaja sea sostenible. \n\nEn este curso harás una evaluación integral del negocio, identificarás barreras que debes resolver y generarás soluciones creativas que te permitan superar estas restricciones, actuando al mismo tiempo en los distintos niveles que ahora manejas (el ajuste entre el producto y el consumidor, la composición del modelo de negocio y la agilidad con las cifras de la empresa). \n\nAl cerrar este curso, habrás activado tu capacidad para conducir tu emprendimiento con mano certera y de comunicarlo desde una perspectiva integral. Contarás con una amplia gama de recursos para generar nuevas estrategias de crecimiento. \n\nObjetivo de aprendizaje: \n\nEvaluar las fortalezas y debilidades del proyecto desarrollado hasta ahora y plantear soluciones creativas que integren todos los componentes, desde el conocimiento del consumidor hasta los componentes del modelo de negocio y los factores que determinan los flujos de efectivo y rentabilidad. Esta etapa recoge los principales aprendizajes desarrollados a lo largo de los cursos anteriores. \n\nSe sugiere la construcción de la solución integrada en grupos de 5 personas, donde cada uno de los participantes hace parte de la junta directiva de los proyectos de sus compañeros de grupo.</p>	<p>Español</p>	<p>NO</p>	<p>Universidad de los Andes</p>	<p>Principiante</p>
<p>Fundamentos de los Aspectos Financieros del Negocio con Goldman Sachs 10,000 Women</p>	<p>Este curso es uno de los 10 cursos disponibles en la colección Goldman Sachs 10,000 Women, diseñado para emprendedoras listas para llevar su negocio al siguiente nivel. \n\nEste curso te presentará la terminología financiera y te explicará por qué es esencial utilizar los estados financieros para comprender y controlar tu posición financiera al tomar decisiones comerciales clave. \n\nLos ejercicios te presentarán el Estado de Resultados y el Balance General. La interpretación de estas declaraciones y el cálculo de las relaciones comerciales clave basadas en estos estados financieros te brindarán una comprensión clara del desempeño actual de tu negocio. Con esta información, tendrás las habilidades para evaluar las implicaciones financieras de tu oportunidad de crecimiento con mayor precisión. \n\nLa colección de cursos 10,000 Women ofrece una experiencia de aprendizaje en línea verdaderamente flexible. Tendrás la libertad de acercarte al programa de cualquier manera que funcione para ti: toma cualquier curso o combinación de cursos para adaptar tu viaje de aprendizaje a las necesidades individuales de crecimiento de tu negocio. Si eliges tomar los 10 cursos, explorarás todos los elementos clave de tu negocio y desarrollarás un plan exhaustivo para el crecimiento de tu negocio. \n\nObtén más información sobre la colección Goldman Sachs 10,000 Women en las preguntas frecuentes.</p>	<p>Español</p>	<p>NO</p>	<p>Goldman Sachs</p>	<p>Principiante</p>
<p>Emprender la emprendeduría</p>	<p>El curso Emprender la emprendeduría tiene por objetivo promover las competencias emprendedoras en aquellas personas que están pensando en orientar su vida profesional hacia la creación de su propia empresa en el sector audiovisual. \n\nEl curso ha sido desarrollado por un conjunto de profesores de la Universidad de Barcelona, expertos en diferentes áreas de conocimientos como la psicología, la educación, la filología, el derecho, pero con el común denominador de una dilatada experiencia en el sector audiovisual. \n\nEl curso se estructura en 4 módulos, en los que aprenderás cómo analizar la viabilidad económica de tu proyecto audiovisual, qué aspectos jurídicos debes tener en cuenta y qué procedimientos administrativos debes seguir. \n\nEl curso finaliza con las recomendaciones de algunos de los profesionales más importantes del sector, sobre los aspectos que ellos consideran clave a la hora de emprender un proyecto audiovisual.</p>	<p>Español</p>	<p>NO</p>	<p>Universitat de Barcelona</p>	<p>Principiante</p>

Fundamentos de los Clientes y la Competencia con Goldman Sachs 10,000 Women	Este curso es uno de los 10 cursos disponibles en la colección Goldman Sachs 10,000 Women, diseñado para emprendedoras listas para llevar su negocio al siguiente nivel. En este curso, examinarás el proceso de compra de tus clientes y explorarás los beneficios de segmentar a tus clientes. Al mapear a tus competidores y analizar tu ventaja competitiva, considerarás cómo la comprensión de tus clientes y competidores puede maximizar el valor para tu negocio a medida que crece. Al final de este curso, habrás desarrollado una Propuesta de Valor para el Cliente (PVC) clara. Esto te permitirá comunicar tu oferta comercial a tus clientes objetivo de una manera convincente. Tendrás la oportunidad de examinar cómo el desarrollo de una estrategia de precios puede apoyar mejor el crecimiento del negocio. La colección de cursos 10,000 Women ofrece una experiencia de aprendizaje en línea verdaderamente flexible. Tendrás la libertad de acercarte al programa de cualquier manera que funcione para ti: toma cualquier curso o combinación de cursos para adaptar tu viaje de aprendizaje a las necesidades individuales de crecimiento de tu negocio. Si eliges tomar los 10 cursos, explorarás todos los elementos clave de tu negocio y desarrollarás un plan exhaustivo para el crecimiento de tu negocio. Obtén más información sobre la colección Goldman Sachs 10,000 Women en las preguntas frecuentes.	Español	NO	Goldman Sachs	Principiante
Claves para Gestionar Personas	¿Te has preguntado alguna vez qué criterios utilizan las empresas para contratar o retribuir a las personas? ¿Por qué no siempre entendemos los planes de promoción?. El objetivo de este curso es conocer algunas herramientas prácticas en materia de Recursos Humanos y aprender a gestionar personas y liderar el talento con la mayor eficacia posible.	Español	NO	IESE Business School	Principiante
La gestión de personas y equipos	<p>En una ocurrente frase, Peter Drucker, pionero en el campo de la gestión empresarial, afirmó en una ocasión que las personas tienen una tendencia perversa a comportarse como seres humanos. Con ello quería señalar algo que es evidente: que las personas no somos máquinas y, por ello, no somos programables. Sin embargo, sí que tenemos unas necesidades que satisfacer, y unas características comunes. Y conocerlas - qué motiva a las personas en el ámbito laboral, qué necesidades buscan satisfacer, y por qué - ayuda a entender mejor el comportamiento en las organizaciones. Por ejemplo, nos sirve para dar respuesta a las siguientes cuestiones: ¿cómo es posible que aún ganando mucho dinero una persona no esté motivada para trabajar? O lo contrario, ¿cómo es posible que a pesar de ganar muy poco dinero una persona esté dispuesta a trabajar con ahínco? ¿Qué comportamientos y cualidades debe mostrar un buen líder? ¿Es factible desarrollar dichas capacidades? ¿Por qué hay equipos que tienen un alto rendimiento mientras otros no? Y a la vez, ¿cómo medir el rendimiento de un equipo? ¿Qué es la cultura de la organización y qué importancia tiene?</p> <p>Durante estas cuatro semanas de curso sobre gestión de personas y equipos, abordaremos distintos enfoques y marcos teóricos que nos permitan dar respuesta a todas estas preguntas. Al final de la segunda sesión entrevistaremos a Esther Jiménez, directiva e investigadora en el área de las competencias de liderazgo. Al final de la tercera sesión entrevistaremos a Federic Sabriá, profesor de Operaciones y jugador Olímpico de Waterpolo, que nos hablará sobre el trabajo en equipo. Y al final de la cuarta a Miquel Lladó, Profesor y antiguo CEO y Directivo de grandes corporaciones (como Bimbo o Sara Lee).</p> <p>Con todo ello, el alumno tendrá la posibilidad de asimilar los principales conceptos relacionados con la dirección de personas en las organizaciones, así como de entender desde un punto de vista práctico lo que supone la compleja tarea de gestionar personas: potenciando que estén motivados; liderando individuos y equipos; facilitando un trabajo en equipo eficaz; y fomentando una cultura de respeto y rendimiento.</p>	Español	NO	IESE Business School	Principiante

<p>¿Cómo construir mi modelo de negocio?</p>	<p>Este curso te ofrece desarrollar un modelo de negocio estructurado, con base en la metodología del Canvas Business Model, para crear una propuesta de valor orientada a los diferentes segmentos identificados como mercado objetivo de tu negocio o empresa. \n\nAl terminar el curso, tendrás un modelo de negocio diferenciado, con una propuesta de valor clara a través de prototipos validados con los consumidores. Vas a estructurar un modelo de negocio que te permitirá obtener un negocio diferenciado, viable y efectivo. \n\nObjetivos de aprendizaje:\n\n1. Construir el modelo de negocio en torno a la propuesta de valor. El modelo de negocio es el sistema de actividades que se debe constituir para lograr que el proyecto emprendedor funcione en la práctica. Sus componentes incluyen la definición del segmento de mercado en el que se va a operar; los canales a través de los cuales se va a llegar al consumidor; las actividades, recursos y aliados del proyecto; y las fuentes de ingresos y costos. \n\n2. Identificar los actores críticos que deben tomar decisiones favorables para el proyecto en cada uno de los componentes del modelo de negocio. Establecer una propuesta de valor diferenciada para cada uno de esos actores.\n\n3. Validar el modelo de negocio en contacto directo con los consumidores y con los diferentes actores, cuyas decisiones son importantes para el proyecto.\n\nTen en cuenta que este curso ha sido diseñado como el segundo de cuatro cursos que hacen parte del programa especializado en "Desarrollo de nuevas empresas" (<a href="https://www.coursera.org/specializations/desarrollo-nuevas-empresas">https://www.coursera.org/specializations/desarrollo-nuevas-empresas</a>), cuyo objetivo es brindarte una ruta práctica y accesible para crear y consolidar tu propia empresa, partiendo del análisis de tus ideas, de tus propias habilidades y de las oportunidades que te ofrece tu entorno inmediato. El primer curso del programa se llama "¿Cómo convertir mi idea en empresa?" (<a href="https://www.coursera.org/learn/idea-empresa/home/welcome">https://www.coursera.org/learn/idea-empresa/home/welcome</a>), te recomendamos que te inscribas y participes en él si no lo has hecho.\n\nPuedes tomar todos los cursos del programa por separado o sólo uno de ellos, sin embargo te recomendamos que te inscribas y participes en los cuatro, ojalá en el orden que te proponemos, de manera que llegues al último curso denominado "Mi nueva empresa: los siguientes pasos" preparado para aplicar los conocimientos adquiridos en los cursos anteriores y lleves tu emprendimiento o negocio a la realidad.</p>	Español	NO	Universidad de los Andes	Principiante
<p>Liderazgo y gestión de empresas familiares</p>	<p>Este curso está dirigido a personas relacionadas con empresas de familia, tanto miembros actuales como potenciales así como profesionales externos que participen en la dirección de este tipo de organizaciones y que tengan interés en comprender dinámicas claves de la empresa familiar y su gestión.\n\nEl curso sobre liderazgo y gestión de empresas familiares busca ofrecer una visión amplia de los factores que requieren ser gestionados para desarrollar el potencial que tiene una organización familiar para agregar valor y para enfocarla hacia su continuidad. \n\nEl curso pretende que los participantes reconozcan las dimensiones que permiten que las empresas familiares sean distintas de las demás empresas; que comprendan que la familia cuenta con recursos únicos que se forjan en la familia y que en estos recursos son la base de la creación de múltiples tipos de valor desde la empresa familiar; y, que identifiquen las herramientas de gobierno con que las empresas familiares cuentan para su gestión, siendo estas herramientas fundamentales en un camino seguro hacia la continuidad. \n\nEl curso ofrece múltiples beneficios para el participante. Primero, el conocimiento holístico sobre gestión de organizaciones familiares; segundo, un enfoque práctico para que pueda apropiarse y aplicar este conocimiento; tercero, la posibilidad de reflexionar alrededor de las temáticas más comunes sobre las que puede comenzar a desarrollar una gestión consciente en su organización; y cuarto, el conocimiento de casos reales, cercanos, que permiten visualizar cómo algunas de las herramientas son aplicadas, además de las implicaciones de cada caso.</p>	Español	NO	Universidad de los Andes	Principiante

Fundamentos del Liderazgo con Goldman Sachs 10,000 Women	Este curso es uno de los 10 cursos disponibles en la colección Goldman Sachs 10,000 Women, diseñado para emprendedoras listas para llevar su negocio al siguiente nivel. En este curso, explorarás tu rol como líder de tu organización y empleados, y cómo este es crucial para el crecimiento de tu negocio. Examinarás tu propio estilo de liderazgo y los valores fundamentales y suposiciones que influyen en tu forma de liderar. Escucharás a participantes de 10,000 Women explicar cómo implementar un Plan de Desarrollo de Liderazgo les ayudó a hacer crecer su negocio, antes de completar tu propio Plan de Desarrollo de Liderazgo para considerar las acciones que puedes tomar para ayudarlo a mejorar tus habilidades de liderazgo. También completarás una Auditoría Cultural para considerar y analizar la cultura actual de tu negocio. Al final del curso, habrás creado tu Declaración de Visión para describir lo que imaginas para el futuro de tu empresa. La colección de cursos 10,000 Women ofrece una experiencia de aprendizaje en línea verdaderamente flexible. Tendrás la libertad de acercarte al programa de cualquier manera que funcione para ti: toma cualquier curso o combinación de cursos para adaptar tu viaje de aprendizaje a las necesidades individuales de crecimiento de tu negocio. Si eliges tomar los 10 cursos, explorarás todos los elementos clave de tu negocio y desarrollarás un plan exhaustivo para el crecimiento de tu negocio. Obtén más información sobre la colección Goldman Sachs 10,000 Women en las preguntas frecuentes.	Español	NO	Goldman Sachs	Principiante
Camino a la Excelencia en Gestión de Proyectos	El curso "Camino a la excelencia en gestión de proyectos" describe los tres principales componentes de Lean Project Management (Gestión de Proyectos sin Pérdidas), estos son: (1) La filosofía de producción lean, la que proveniente de la industria automotriz japonesa, revisaremos sus principios fundamentales y cómo se ha adaptado a otras industrias. (2) El cambio cultural, la implementación de lean depende de las personas y veremos qué características son necesarias para la excelencia en gestión de proyectos y qué condiciones contractuales ayudan a generar una mejor cultura. (3) La tecnología, veremos métodos y técnicas lean tales como mapeo de la cadena de valor, sistema de planificación el último planificador, entre otros. Finalmente, este curso entrega los conceptos básicos y permite la ejercitación de estos conceptos para caminar hacia la excelencia en gestión de proyectos.	Español	NO	Pontificia Universidad Católica de Chile	Principiante
Análisis de situaciones de negocio	¿En qué momento una oportunidad para aumentar la cuenta de resultados puede llegar a poner en riesgo la supervivencia de la marca y las ganancias a largo plazo? Esta situación es exactamente la que debe resolver la compañía Gas-Gas, fabricante de motos off-road, en el caso que te presentamos. En este último curso, titulado Análisis de situaciones de negocio, pondrás en práctica todos los conocimientos adquiridos a lo largo de la especialización, para entender el impacto que tiene una decisión de negocio en las áreas de contabilidad, finanzas, marketing y gestión de personas. En este curso aprenderás una metodología de toma de decisiones de seis pasos y la aplicarás para llegar a una conclusión que ayude a Gas-Gas a tomar el mejor camino posible para su futuro.	Español	NO	IESE Business School	Principiante
Orden y manejo del tiempo	En este curso realizarás varios ejercicios para diagnosticar y desarrollar destrezas para el manejo efectivo de tu tiempo al clasificar prioridades y necesidades de la empresa. Por otra parte, desarrollarás habilidades para fortalecer una actitud de orden y respeto por las normas y procedimientos de trabajo valorando la importancia de contar con un clima organizado en donde todo el equipo se siente cómodo y sabe dónde encontrar los materiales relacionados con el trabajo del área.	Español	NO	Universidad Nacional Autónoma de México	Principiante



<p>¿Cómo financiar mi empresa?</p>	<p>Este curso está estructurado para desarrollar la capacidad de entender el proceso de financiamiento de tu emprendimiento, es decir, la financiación de tu empresa para su creación, puesta en marcha y posterior crecimiento. Durante el curso podrás entender los elementos y la estructura de la financiación de tu proyecto, los recursos requeridos para llevarlo a cabo, y finalmente los métodos de identificación y obtención de dichos recursos. \n\nEl curso permitirá una aproximación al tema de las finanzas desde la perspectiva del comportamiento de la empresa en su etapa de inicio, explica los conceptos básicos de una manera aplicada para acercarte al tema de los números aunque no tengas bases fuertes en este tema. Si tienes una base financiera sólida, el curso te ofrece alternativas para usar ese conocimiento en la gestión y administración de los recursos de financiación para lograr un óptimo resultado en la gestión de la empresa en una etapa temprana. \n\nObjetivos de aprendizaje:\n\n1. Validar la estructura de ingresos y de costos, los flujos de efectivo, la rentabilidad y las necesidades de financiación del proyecto.\n\n2. Identificar, desde los números, las deficiencias e incoherencias del proyecto desarrollado hasta ahora.\n\n3. Identificar posibles fuentes y mecanismos de financiación apropiados para el proyecto.\n\n4. Sintetizar la lógica financiera básica del proyecto y comunicarla efectivamente a posibles financiadores y aliados.\n\nEl desarrollo de estos objetivos te permitirá definir los números básicos de tu proyecto, los cuales serán utilizados para la búsqueda de recursos financieros que permita el arranque del mismo. Es un curso de aprendizaje de herramientas prácticas fundamentales para todo emprendedor.\n\nTen en cuenta que este curso ha sido diseñado como el segundo de cuatro cursos que hacen parte del programa especializado en "Desarrollo de nuevas empresas" (<a href="https://www.coursera.org/specializations/desarrollo-nuevas-empresas">https://www.coursera.org/specializations/desarrollo-nuevas-empresas</a>), cuyo objetivo es brindarte una ruta práctica y accesible para crear y consolidar tu propia empresa, partiendo del análisis de tus ideas, de tus propias habilidades y de las oportunidades que te ofrece tu entorno inmediato. El primer curso del programa se llama "¿Cómo convertir mi idea en empresa?" (<a href="https://www.coursera.org/learn/idea-empresa/home/welcome">https://www.coursera.org/learn/idea-empresa/home/welcome</a>) y el segundo curso se llama "¿Cómo construir mi modelo de negocio?" (<a href="https://www.coursera.org/learn/modelo-negocio/home/welcome">https://www.coursera.org/learn/modelo-negocio/home/welcome</a>). Te recomendamos que te inscribas y participes en ambos si no lo has hecho. Cuando completes estos tres cursos del programa, podrás inscribirte en el último curso, llamado "Mi nueva empresa: los siguientes pasos", al cabo del cual estarás listo para llevar tu emprendimiento o negocio a la realidad.\n\nPuedes tomar todos los cursos del programa por separado o sólo uno de ellos, sin embargo te recomendamos que te inscribas y participes en los cuatro, ojalá en el orden que te proponemos, de manera que llegues al último curso denominado "Mi nueva empresa: los siguientes pasos" preparado para aplicar los conocimientos adquiridos en los cursos anteriores y lleves tu emprendimiento o negocio a la realidad.</p>	Español	NO	Universidad de los Andes	Principiante
<p>Gestión de proyectos: las bases del éxito</p>	<p>En este curso se combinan los elementos esenciales de la gestión de proyectos y el liderazgo de equipo en un único contenido. A través de la participación y reflexión en clase, adquirirás una mayor comprensión de las responsabilidades que conlleva el liderazgo y una mejor preparación para aplicar este conocimiento en el entorno de un proyecto.</p>	Español	NO	University of California, Irvine	Principiante
<p>Programación y presupuesto del proyecto</p>	<p>En este curso, aprenderás los principios fundamentales de la gestión del tiempo y costo en las etapas de planificación. Se identificarán las actividades del proyecto a partir de la EDT, se establecerá la secuencia, recursos y duración necesarios para finalmente desarrollar el cronograma detallado del proyecto. De igual manera, aprenderás a estimar los costos de los recursos, para desarrollar un presupuesto detallado y flujo de efectivo a lo largo del proyecto. Después de este curso, podrás explicar los principios fundamentales del seguimiento y control del proyecto en aspectos de tiempo y costo, así como el cálculo de indicadores de desempeño para determinar si el proyecto va conforme a lo planeado o esta fuera de la línea base acordada y aprobada.</p>	Español	NO	University of California, Irvine	Principiante
<p>Autoridad, dirección y liderazgo</p>	<p>En este curso, identificarás las principales responsabilidades y actividades que realiza un directivo en cualquier nivel de mando. Revisarás ejemplos que reflejan la importancia del ejercicio del liderazgo resaltando el valor del manejo adecuado de la comunicación, toma de decisiones, motivación, delegación, supervisión y coordinación del equipo de trabajo. Por otra parte, reconocerás los diferentes estilos de liderazgo y como éstos deben ser utilizados dependiendo de las particularidades de cada situación.</p>	Español	NO	Universidad Nacional Autónoma de México	Principiante
<p>Cómo resolver problemas y tomar decisiones con eficacia</p>	<p>El pensamiento crítico (la aplicación de métodos científicos y del razonamiento lógico) constituye la base para resolver problemas y tomar decisiones con eficacia. El pensamiento crítico nos permite evitar escollos frecuentes, verificar la validez de nuestras creencias y suposiciones y corregir las distorsiones que pueden haberse producido en nuestros procesos mentales. Con este curso adquirirás la confianza para evaluar acertadamente los problemas, sopesar soluciones alternativas y prever probables riesgos. Aprenderás a usar el análisis, la síntesis y las preguntas positivas para abordar problemas tanto individuales como organizacionales y cultivarás el pensamiento crítico que se necesita en estos tiempos turbulentos. Mediante estudios de caso y de situaciones en que se han visto otros alumnos, se exploran modelos exitosos y métodos de probada eficacia que son fácilmente reproducibles en el trabajo.</p>	Español	NO	University of California, Irvine	Principiante

Diseño de Experiencia en Servicios	<p>En la era de la comunicación, no siempre los servicios saben escuchar las necesidades profundas del cliente, ni tampoco es habitual que se innoven poniendo al cliente en el centro del proceso.</p> <p>¿Qué técnicas de investigación de usuarios pueden ayudarte a mejorar un servicio? ¿Cómo entender a los usuarios y lo que buscan, y diseñar servicios que pongan sus necesidades como punto de partida? ¿Cómo lograr, a través de este diseño, que quieran crear una relación a largo plazo con la empresa?</p> <p>Los temas tratados en este curso te proporcionarán una base teórica y algunas herramientas prácticas para crear excelentes experiencias de servicio centradas en el usuario.</p> <p>Desde que algunos sectores de servicios se han transformado hacia la denominada "economía de la atención", "del entretenimiento" o "de la emoción", el interés en esta área ha ido creciendo. Este curso te brindará un marco de referencia conceptual sobre la experiencia de servicios.</p> <p>Te invitamos a repasar los elementos que influyen en la misma, especialmente enfocados para aplicar en una organización.</p>	Español	NO	Universidad Austral	Principiante
Fundamentos de las Operaciones con Goldman Sachs 10,000 Women	<p>Este curso es uno de los 10 cursos disponibles en la colección Goldman Sachs 10,000 Women, diseñado para emprendedoras listas para llevar su negocio al siguiente nivel.</p> <p>En este curso, identificarás y refinarás tus operaciones y procesos comerciales. Explorarás cómo estos se pueden desarrollar, tanto para maximizar la satisfacción del cliente como para apoyar el crecimiento del negocio.</p> <p>En los ejercicios, examinarás el propósito del mapeo de procesos y lo usarás para evaluar tus procesos comerciales actuales a medida que tu negocio crezca. Considerarás cómo refinar tus procesos para ofrecer eficiencia operativa y una ventaja competitiva para tu negocio, al tiempo que aumenta el valor para los clientes.</p> <p>Al final del curso, habrás mapeado y evaluado los procesos clave dentro de su negocio, identificado áreas de fortaleza y seleccionado medidas apropiadas para mejorar a medida que tu negocio crezca.</p> <p>La colección de cursos 10,000 Women ofrece una experiencia de aprendizaje en línea verdaderamente flexible. Tendrás la libertad de acercarte al programa de cualquier manera que funcione para ti: toma cualquier curso o combinación de cursos para adaptar tu viaje de aprendizaje a las necesidades individuales de crecimiento de tu negocio. Si eliges tomar los 10 cursos, explorarás todos los elementos clave de tu negocio y desarrollarás un plan exhaustivo para el crecimiento de tu negocio.</p> <p>Obtén más información sobre la colección Goldman Sachs 10,000 Women en las preguntas frecuentes.</p>	Español	NO	Goldman Sachs	Principiante
Tu consultorio de Coaching en las ondas	<p>Este MOOC, Coaching en las ondas, da respuesta a la necesidad de los directivos o responsables de equipos de aprender nuevas estrategias que les permitan dar respuestas adecuadas a los grupos con los que interactúan.</p> <p>Esta aproximación a la gestión de los equipos se efectúa mediante los recursos del Coaching y habilidades del líder coach.</p> <p>¿A quién va destinado? A todas aquellas personas que lideran equipos de trabajo, de forma directa o indirecta. A quién en ciertos momentos actúa en contextos laborales, enfocado a temáticas de ámbito organizacional.</p> <p>¿Qué ofrece este curso? Como responsable de un equipo, ofrece conocimientos sobre cómo gestionar, con metodología coaching, situaciones de la vida real de los equipos en las organizaciones actuales y en procesos de cambio.</p> <p>Las unidades didácticas te introducen en el Coaching, así como las llamadas radiofónicas que simulan situaciones cotidianas en los equipos cuyo responsable busca algún tipo de respuesta a través del Coaching.</p> <p>Las llamadas, 9 en total, muestran la realidad del equipo y sus dificultades, ofrecen la oportunidad de presenciar -en cada una de ellas- un proceso de Coaching en acción.</p>	Español	NO	Universitat Autònoma de Barcelona	Principiante
Trabaja inteligentemente, no más duro: Gestión del tiempo para la productividad personal y profesional	<p>Podrás aplicar los conocimientos que adquieras en cuanto a conciencia personal y profesional, organización y compromiso, y utilizar las herramientas, técnicas y métodos aprendidos para fijarte metas, jerarquizar tareas, programar y delegar, todo con el fin de superar las dificultades asociadas a la gestión del tiempo y mejorar la productividad.</p>	Español	NO	University of California, Irvine	Principiante

Buenas Prácticas en Libre Competencia	<p>La libre competencia es el derecho de todas las personas y empresas de participar con eficiencia y en igualdad de condiciones en las actividades económicas, logrando ofrecer productos y servicios con la mejor combinación de calidad, precio, variedad e innovación, maximizando el bienestar del consumidor y la sociedad en general. \nEste curso busca identificar buenas prácticas en materia de libre competencia, reconociendo la normativa chilena y las conductas asociadas a la vulneración de ésta.\nLa Escuela de Administración de la Pontificia Universidad Católica de Chile en conjunto con la Confederación de Producción y Comercio (CPC) pretende, a través del curso buenas prácticas en libre competencia, ser un aporte en la formación de trabajadores y personas interesadas de distintos ámbitos y sectores, en materias de libre competencia, independiente del rol que cumplan éstas en la institución.</p>	Español	NO	Pontificia Universidad Católica de Chile	Principiante
Fundamentos de las Ventas y el Marketing con Goldman Sachs 10,000 Women	<p>Este curso es uno de los 10 cursos disponibles en la colección Goldman Sachs 10,000 Women, diseñado para emprendedoras listas para llevar su negocio al siguiente nivel.\n\nEste curso te ayudará a desarrollar tus planes de marketing y fortalecer tu marca a medida que tu negocio crezca. También examinarás una gama de herramientas y métricas útiles para tu empresa. \n\nComprenderás claramente y a fondo el ciclo de ventas y marketing. Utilizarás este ciclo como base para desarrollar tus planes de marketing y ventas. Al final de este curso, comprenderás cómo identificar las herramientas de marketing adecuadas para llegar a tus clientes objetivo, y cómo un plan de marketing efectivo puede convertirse en ventas e ingresos para tu negocio.\n\nLa colección de cursos 10,000 Women ofrece una experiencia de aprendizaje en línea verdaderamente flexible. Tendrás la libertad de acercarte al programa de cualquier manera que funcione para ti: toma cualquier curso o combinación de cursos para adaptar tu viaje de aprendizaje a las necesidades individuales de crecimiento de tu negocio. Si eliges tomar los 10 cursos, explorarás todos los elementos clave de tu negocio y desarrollarás un plan exhaustivo para el crecimiento de tu negocio. \n\nObtén más información sobre la colección Goldman Sachs 10,000 Women en las preguntas frecuentes.</p>	Español	NO	Goldman Sachs	Intermedio
Solución de problemas y toma de decisiones	<p>Este curso, ofrecido por la UNAM, te presenta técnicas que permiten entender las ventajas del pensamiento divergente (creativo) como una habilidad fundamental en la solución de problemas. Revisa, también, la metodología para manejar estilos participativos en la toma de decisiones asegurando la efectividad de las mismas y la aceptación por parte del personal al ser tomado en cuenta.</p>	Español	NO	Universidad Nacional Autónoma de México	Intermedio
Gestión de organizaciones efectivas	<p>Los factores que determinan el éxito de una organización cambian en el tiempo. Para muchas organizaciones estos cambios significan una oportunidad y para otras significan su fin por no poder adaptarse. \n\nEn los primeros tres módulos de este curso, ustedes aprenderán a identificar las principales amenazas del entorno organizacional. En particular, como cambios tecnológicos, económicos, sociales y políticos afectan el entorno de los negocios. En función de estos cambios, ustedes serán capaces de analizar el proyecto estratégico de la firma y sugerir cambios estratégicos. \n\nLos últimos tres módulos se enfocan en la implementación del cambio a nivel organizacional. Ustedes serán capaces de definir elementos clave del diseño organizacional y evaluar qué elementos son necesarios modificar para alinear la estructura con la estrategia de la firma. También serán capaces de formular estrategias de aprendizaje organizacional y cómo utilizar el poder y los procesos políticos para la transformación de su organización.</p>	Español	NO	Pontificia Universidad Católica de Chile	Intermedio
Nuevos modelos de negocios en el siglo XXI	<p>Este curso está dirigido a toda persona que quiera adquirir las bases fundamentales para comprender los alcances sociales, económicos y medioambientales de la responsabilidad social.\n\nEl conocimiento adquirido te ayudará a generar ideas que se traducirán en impactos positivos para tu negocio u organización con responsabilidad social. Esto con el objeto de tener organizaciones y sociedades comprometidas con la nueva forma de hacer negocios, mismos que medirán su éxito social y económico con base en el progreso social, lo que garantiza su viabilidad a largo plazo.</p>	Español	NO	Universidad Nacional Autónoma de México	Intermedio

Sustentabilidad y Economías Sociales	<p>En los últimos años el fenómeno del Emprendimiento con Sentido, la Innovación Social y la relevancia de la Sustentabilidad dan cuenta de la imperiosa necesidad de modernizar los esquemas de gestión de empresas y adaptarlos a una realidad cambiante, modificando paradigmas hacia las nuevas economías enfocadas en un desarrollo sustentable.</p> <p>Este curso presenta y explica el conjunto de alternativas y expresiones que forman parte de esta denominada "Economía Social y Solidaria", que incluyen el Comercio Justo, las Empresas Sociales, Empresas B, la Economía del Bien Común, el Cooperativismo, la Economía Colaborativa, las Sociedades Laborales, los Emprendimientos Socio -Ecológicos, en que se comparten valores y criterios como la democracia, la equidad, la solidaridad, incorporando los impactos sociales, ambientales y económicos en los entornos inmediatos de desarrollo profesional.</p>	Español	NO	Universidad de Chile	Intermedio
Diseño y Creación de un Emprendimiento Social	<p>Este MOOC introduce al mundo del emprendimiento social definiendo conceptos de innovación y emprendimiento social dentro de un contexto nacional e internacional, por medio de herramientas, metodologías y técnicas útiles para desarrollar un modelo de negocios con misión social. También se utilizará un enfoque interdisciplinario, abarcando las temáticas del curso desde la perspectiva de la gestión de proyectos, la creatividad, la ideación, el diseño e implementación de soluciones y el comportamiento humano en la sociedad.</p> <p>Los alumnos aprenderán herramientas y el dominio de las metodologías siendo capaces de ponerlas en práctica para poder emprender y diseñar proyectos de índole social, poniendo especial énfasis en el desarrollo de un buen modelo de negocios. Además conocerán casos de emprendimientos sociales que ya han aplicado estas metodologías y herramientas en la creación de sus iniciativas, pudiendo incorporar los aprendizajes de cada una de esas experiencias</p>	Español	NO	Pontificia Universidad Católica de Chile	Intermedio
Diseñando una estrategia de negocios en América Latina	<p>Este curso forma parte del programa especializado "Haciendo negocios en América Latina" compuesto por 3 cursos en colaboración con La Universidad de los Andes (Colombia) y la Pontificia Universidad Católica de Chile.</p> <p>América Latina es conocida como una región de contrastes. Cada país, sector y mercado que la integra, cuenta con una serie de características socioeconómicas e institucionales diferentes, lo cual a partir de un buen análisis, planeación y estrategia, puede traducirse en una gran oportunidad para llevar a cabo proyectos de negocio e/o inversión.</p> <p>En este curso, partiendo desde una visión general hasta llegar a una más particular, brindamos la posibilidad de que el estudiante cuente con el conocimiento y las habilidades necesarias para analizar las condiciones actuales de la región, comprender su potencial, así como los retos que la misma representa al evaluar y diseñar la implementación de un proyecto.</p> <p>¿Qué hace atractiva a la región? Te invitamos a recorrer con nosotros los caminos de América Latina y descubramos juntos el potencial que ofrece.</p> <p>Este curso se ofrece a una audiencia global, no es necesario que tenga un conocimiento previo.</p> <p>Por último, si tienes preguntas sobre el contenido del curso, publícalas en los foros para obtener ayuda de otros miembros de la comunidad del curso. Para problemas técnicos con la plataforma Coursera, visita el Centro de ayuda para estudiantes.</p> <p>¡ Bienvenido !</p>	Español	NO	Tecnológico de Monterrey	Intermedio

<p>La gestión en la empresa familiar</p>	<p>Responsable de más del 50% de la riqueza global, la empresa familiar tiene un rol prominente en la generación de puestos de trabajo, innovación y progreso en todas las sociedades. Pero ¿qué diferencia a una empresa familiar?, ¿En qué medida tiene implicaciones para los profesionales que la componen? A través de este curso, aprenderemos a leer la globalidad de una organización familiar así como a evaluarla. Este curso está diseñado para ayudarte a entender lo complejo de gestionar empresas familiares debido a las dinámicas que se generan por el solape entre empresa y familia y por tanto introduciendo desorden entre sí. También pretende proveer de herramientas para generar orden en la empresa familiar dadas esas dinámicas particulares. Este primer curso provee de las herramientas necesarias para gestionar la creciente complejidad de la empresa familiar de generando sistemas de orden que permitan absorber esa complejidad. Este curso representa la base para entender la empresa familiar desde una mirada sistémica y por tanto holística. A partir de esta mirada se puede profundizar más en aspectos relacionados a modelos de empresa familiar y al rol que jugamos individualmente dentro de este sistema complejo de interacciones y relaciones. Si estás interesado en profundizar más en el tema, te recomendamos realizar el segundo curso "Modelos de empresa familiar: del capitán al grupo inversor" <a href="https://www.coursera.org/learn/modelos-de-empresa-familiar">https://www.coursera.org/learn/modelos-de-empresa-familiar</a>, en el que se requieren los conocimientos ofrecidos en este primer curso y que nos permite hilar más fino aplicando la teoría del modelo de riesgo estructural, abordado en este curso, de forma más precisa, es decir, dependiendo del modelo de empresa familiar que veremos está condicionado por el modelo mental de la familia empresaria.</p>	<p>Español</p>	<p>NO</p>	<p>ESADE Business and Law School</p>	<p>Intermedio</p>
<p>Fundamentos del Emprendimiento: Pensamiento y Acción</p>	<p>El éxito en los negocios puede aumentar enormemente cuando se comprenden las características de emprendimiento claves y las soluciones basadas en las competencias. En este curso interactivo se brinda el conocimiento que los emprendedores potenciales necesitan para tener éxito en una oportunidad empresarial. Entre los temas se incluyen los siguientes: cómo evaluar de la mejor manera posible la creatividad, la oportunidad y la viabilidad; estrategias de negocios para nuevos emprendimientos; la importancia de un plan de negocios; cómo alcanzar el éxito en un nuevo negocio. Al finalizar el curso, los estudiantes contarán con las aptitudes y la confianza necesarias para evaluar la puesta en marcha de un negocio, y adquirirán un enfoque más emprendedor respecto de la manera de aproximarse al papel que desempeñarán si deciden trabajar en organizaciones.</p>	<p>Español</p>	<p>NO</p>	<p>University of California, Irvine</p>	<p>Avanzado</p>
<p>El arte de negociar</p>	<p>Empleados de todo nivel y con cargos de todo tipo pueden aplicar a diario el arte de negociar. Los alumnos adquieren una visión actual de las estrategias y tácticas de negociación, aprenden lo que significa negociar y se familiarizan con diversos tipos de negociaciones, como regateos a ultranza, gana-ganas, negociaciones en nombre de una organización y negociaciones a título individual. En el curso se analizan los rasgos personales y la conducta de un negociador eficaz y se habla de cómo el empoderamiento, una posición de fuerza y la autoridad que uno tenga afectan la marcha y el resultado de una negociación. También se aborda la importancia de hacer una buena planificación y preparación antes de una reunión de negociación.</p>	<p>Español</p>	<p>NO</p>	<p>University of California, Irvine</p>	<p>Avanzado</p>
<p>Fundamentos de la Negociación con Goldman Sachs 10,000 Women</p>	<p>Este curso es uno de los 10 cursos disponibles en la colección Goldman Sachs 10,000 Women, diseñado para emprendedoras listas para llevar su negocio al siguiente nivel. Este curso examinará la negociación y explorará las herramientas que necesitas para negociar con confianza, a medida que buscas oportunidades para el crecimiento empresarial. Analizarás algunas suposiciones e ideas preconcebidas comunes sobre la negociación, identificarás tu estilo preferido de negociación y verás cómo se diferencia de otros. Luego explorarás la preparación práctica y psicológica necesaria para una negociación exitosa, y descubrirás tácticas de escucha efectivas. Al final de este curso, trabajarás en un escenario de negociación para aplicar y practicar lo que has aprendido. La colección de cursos 10,000 Women ofrece una experiencia de aprendizaje en línea verdaderamente flexible. Tendrás la libertad de acercarte al programa de cualquier manera que funcione para ti: toma cualquier curso o combinación de cursos para adaptar tu viaje de aprendizaje a las necesidades individuales de crecimiento de tu negocio. Si eliges tomar los 10 cursos, explorarás todos los elementos clave de tu negocio y desarrollarás un plan exhaustivo para el crecimiento de tu negocio. Obtén más información sobre la colección Goldman Sachs 10,000 Women en las preguntas frecuentes.</p>	<p>Español</p>	<p>NO</p>	<p>Goldman Sachs</p>	<p>Avanzado</p>

Fundamentos de la Planificación Financiera con Goldman Sachs 10,000 Women	<p>Este curso es uno de los 10 cursos disponibles en la colección Goldman Sachs 10,000 Women, diseñado para emprendedoras listas para llevar su negocio al siguiente nivel.</p> <p>En este curso, comenzarás a desarrollar y optimizar tu negocio para el crecimiento al considerar tu ciclo de flujo de caja y examinar el impacto que este puede tener en tu éxito.</p> <p>Escucharás hablar a exparticipantes de Goldman Sachs 10,000 Women sobre los beneficios de analizar su flujo de caja y explorarás ejercicios que te guiarán a través de la comprensión, creación e interpretación de tu Estimación de Flujo de Caja. Desarrollarás habilidades esenciales para predecir tus necesidades de flujo de caja para tu negocio. Al final del curso, te sentirás más seguro al predecir los desafíos financieros futuros, de modo que puedas tomar decisiones estratégicas para tu negocio a medida que crezca.</p> <p>Para completar todos los ejercicios de este curso, deberás recopilar información financiera fundamental de tu empresa. Si necesitas ayuda para comprender las finanzas de tu negocio, puedes completar uno de los otros cursos de Goldman Sachs 10,000 Women, Fundamentos de los Aspectos Financieros, para poder ayudarte.</p> <p>La colección de cursos 10,000 Women ofrece una experiencia de aprendizaje en línea verdaderamente flexible. Tendrás la libertad de acercarte al programa de cualquier manera que funcione para ti: toma cualquier curso o combinación de cursos para adaptar tu viaje de aprendizaje a las necesidades individuales de crecimiento de tu negocio. Si eliges tomar los 10 cursos, explorarás todos los elementos clave de tu negocio y desarrollarás un plan exhaustivo para el crecimiento de tu negocio.</p> <p>Obtén más información sobre la colección Goldman Sachs 10,000 Women en las preguntas frecuentes.</p>	Español	NO	Goldman Sachs	Avanzado
Modelos de empresa familiar: del capitán al grupo inversor	<p>Gracias a este curso iremos más allá en el análisis de la empresa familiar. En base a la teoría de 'Modelos de Empresa Familiar' creada por el Profesor Alberto Gimeno Sandig, aprenderemos a identificar cuáles son los distintos modelos de empresa familiar, qué los distingue y cómo un profesional encajará en cada uno de ellos.</p> <p>Hablaremos de la importancia de la familia empresaria y de cómo los equipos gestores pueden desarrollar habilidades y potenciar competencias para crear valor en sistemas complejos como son los de la empresa familiar.</p> <p>Este curso es la continuación del curso "La gestión en la empresa familiar"</p> <p><a href="https://www.coursera.org/learn/gestion-empresa-familiar">https://www.coursera.org/learn/gestion-empresa-familiar</a> ya que profundiza en los temas aprendidos aplicados a los modelos de empresa familiar. Y es la base para empezar una discusión más profunda sobre el rol de tres grandes elementos que forman parte de la empresa familiar: la familia empresaria, el individuo y el entorno.</p>	Español	NO	ESADE Business and Law School	Avanzado
La comunicación laboral en el siglo XXI	<p>En el acelerado ambiente empresarial de hoy en día, a los empleados de todo nivel se les pide que se encarguen cada vez de más tareas, que cumplan más plazos, que asuman más responsabilidad y que se adapten a más innovación. Además de esos retos está la cuestión de la gran diversidad de personas con las que uno trabaja, y que continuamente están cambiando, por lo que es necesario saber manejar las diferencias generacionales, culturales, de sexo y de edad. La comunicación, tanto verbal como no verbal, constituye la base de todo lo que hacemos y decimos y es trascendental en el entorno laboral del siglo XXI. Afortunadamente, es posible aprender a comunicarse, y con la instrucción adecuada uno puede mejorar. El propósito de este curso es sensibilizar a los alumnos sobre la importancia de la comunicación en el lugar de trabajo y enseñarles nuevas destrezas interpersonales, a fin de que se vuelvan en general mejores comunicadores. Estos son algunos de los temas tratados: proceso y funciones de la comunicación, patrones conductuales, percepción de la realidad, señales verbales y no verbales, confianza, asertividad, tacto, control de la ira, críticas y observaciones positivas, resolución de conflictos, creación de equipos, liderazgo, entrevistas, empleo eficaz de la tecnología (correo electrónico, Skype, mensajes de texto, etc.) para comunicarse.</p>	Español	NO	University of California, Irvine	Avanzado

<p>Gestión del alcance: el qué de la triple restricción</p>	<p>Bienvenido al curso de Gestión del alcance. Soy Gonzalo Vela y te acompañaré a lo largo de estas 7 semanas en las que aprenderás los fundamentos básicos para definir el alcance de un proyecto de manera efectiva, con lo cual podrás entender los beneficios que ofrece un proyecto complejo, la manera en la que se obtienen, cómo se organiza un plan de trabajo y cómo debes definir los componentes, entregables, criterios de aceptación y otros elementos. Este curso es un espacio académico en el cual podrás conocer, entender y aplicar las mejores prácticas y métodos para definición del alcance. \n\nMediante el uso de varios recursos pedagógicos, podrás conocer, entender y aplicar conceptos clave de gestión de proyectos para obtener los documentos esenciales que plasman la definición del alcance, tales como el acta de constitución, el enunciado del alcance y la estructura de desagregación del trabajo, entre otros. \n\nAl finalizar este curso estarás en capacidad de entender qué hace que un proyecto sea complejo, cuáles son las etapas de su ciclo de vida y cuáles son los procesos adecuados para definir su alcance correctamente. El conocimiento adquirido y las habilidades desarrolladas te permitirán abordar con confianza uno de los desafíos de la planificación de un proyecto. Como consecuencia, mejorarás tu perfil profesional y podrás acceder a nuevas oportunidades en el campo laboral. \nEste curso está respaldado por los estándares de calidad que la Universidad de los Andes mantiene en su oferta académica.\n\nAdicionalmente, este curso ofrece 36 PDU's para aquellas personas certificadas como PMP, PMI-RMP o PMI-SP de acuerdo con el Triángulo del Talento del PMI®. Los PDU's están distribuidos de la siguiente manera:\nTécnica – 20 PDU's\nLiderazgo – 6 PDU's\nEstrategia/Negocios – 10 PDU's</p>	<p>Español</p>	<p>NO</p>	<p>Universidad de los Andes</p>	<p>Avanzado</p>
<p>Desarrollo rápido de productos innovadores para mercados emergentes</p>	<p>El objetivo del curso es aprender el proceso para el Desarrollo Rápido de Productos Innovadores para mercados emergentes a través de la aplicación de 3 fases. Las fases que abordaremos en el curso son:\n\n1) Imaginación (Divergencia): a través de esta fase desarrollaremos un pensamiento creativo y crítico por medio de la exploración de una diversidad de opiniones en cuanto a diferentes megatendencias sociales, tecnológicas y de consumo. También utilizaremos una herramienta conocida como "Un día en la vida de ..." para identificar áreas de oportunidad para mejorar productos existentes o imaginar como nuevos productos con tecnologías de vanguardia pueden apoyar a la persona en su vida diaria.\n\n2) Conceptualización (Estructuración): esta fase se enfocará en dar disposición y orden a nuestras ideas creativas para el desarrollo de productos innovadores centrados en las necesidades latentes y crecientes del consumidor. Aprenderemos y pondremos en práctica un conjunto de herramientas a continuación mencionadas como: tareas a realizar, expectativas esperadas, matriz de necesidades y satisfactores, perfil del consumidor y etnografía.\n\n3) Diseño (Convergencia): En esta fase trabajaremos en confluir por medio de herramientas tales como la matriz morfológica, el story-board y el desarrollo de prototipos rápidos en una solución, es decir en un nuevo producto y/o servicio innovador, las capacidades de diversas tecnologías para dar vida a aquellas funcionalidades y atributos necesarios y esperados por nuestro consumidor.\n\nRecordemos siempre que la diferencia entre una invención y una innovación no radica del todo en el grado de novedosidad, sino en la aceptación de dicho producto y/o servicio innovador demostrada a través de su adquisición/compra por el consumidor/mercado meta.</p>	<p>Español</p>	<p>NO</p>	<p>Tecnológico de Monterrey</p>	<p>Avanzado</p>
<p>Contratación y mercado digital. Aspectos legales y otras cuestiones de interés</p>	<p>¿Te has preguntado alguna vez si existen normas en internet? ¿Te has planteado cómo se pueden solucionar los conflictos que puedan surgir entre las personas cuando interactúan en el mercado digital? ¿Has considerado cambiar de profesión o darle una nueva perspectiva a tu desarrollo laboral? Si es así, bienvenido a este curso en el que te proporcionaremos las claves para entender, analizar, evaluar y responder a todos los interrogantes que te hayas planteado. Te ayudaremos a desarrollar un pensamiento crítico en relación con el mundo digital y te daremos herramientas que permitan un uso eficaz de tu huella virtual. \n\nEste curso está pensado para todas las personas, posean o no conocimientos jurídicos. En él adquirirán la habilidad de razonar legalmente y de detectar situaciones problemáticas. También desarrollarán la capacidad de dar un vuelco a su situación profesional. Las presentaciones de cada semana tratan temas diferentes pudiendo ser visionadas de forma independiente. No tienes por qué seguir el orden establecido. Elige de acuerdo con tus preferencias.</p>	<p>Español</p>	<p>NO</p>	<p>Universitat Autònoma de Barcelona</p>	<p>Avanzado</p>

Emprendimiento en STEM	<p>El objetivo de este curso es inspirar a las mujeres que están en el mundo de la ciencia, la tecnología, la ingeniería y las matemáticas (STEM, siglas en inglés) a descubrir su espíritu emprendedor y adquirir herramientas prácticas para la creación y el crecimiento de compañías. Se propone hacerlo a través de 6 módulos de formación en las habilidades básicas de un emprendedor para inspirarse y animarse.</p> <p>El Curso es parte del Programa WISE, cuya misión es promover la innovación a través de la creación de nuevos emprendimientos de base científico-tecnológica liderados por mujeres, quienes, por sus características, pueden ser factores claves para impulsar el proceso de transferencia tecnológica que tanto necesitan nuestros países.</p>	Español	NO	Universidad Austral	Avanzado
La familia empresaria: individuo, dinámica y tiempo	<p>En el tercer y último curso de la especialización, empezaremos profundizando en el análisis de la familia empresaria, veremos los modelos conservador y emprendedor así como la cultura individualista o comunitaria de esta. Luego pondremos el foco en el individuo como parte del conjunto, cuáles son sus motivaciones y su sentido de vida.</p> <p>Seguiremos tratando el concepto del tiempo en la empresa familiar, relacionándolo con el cambio de valores y los procesos de transformación, hasta terminar abordando la dinámica de la empresa familiar.</p>	Español	NO	ESADE Business and Law School	Avanzado