



# UTN.BA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL  
FACULTAD REGIONAL BUENOS AIRES

## De la Idea a la Acción

*Este curso pertenece a la **Diplomatura en Marketing Integral** y se corresponde con el Módulo I de la misma.*

## PRESENTACIÓN

El Módulo “De la idea a la acción” tiene como objetivo que el alumno adquiera herramientas que le permitan imaginar el futuro, convertir y ejercitar su creatividad para convertirla en innovación, sin correr riesgos innecesarios. Observarse, desafiarse, comprometerse y transformarse. Entender el emprendimiento como una forma de vida y como un conjunto de costumbres, hábitos y habilidades. Adoptar un enfoque dirigido a la acción y resultados en el proceso de comenzar un negocio. Brindar motivación y dirección a los participantes.

## OBJETIVOS

1. Que adquieran herramientas para conocer y comprender al consumidor de hoy.
2. Que logren una capacidad analítica para la construcción de valor percibido.
3. Proveer de conocimientos y métodos para segmentar, diferenciar y posicionar un producto/marca.

## DESTINATARIOS

Dirigido a:

- Personas interesadas en obtener herramientas para proyectar o bien potenciar un negocio y/o emprendimiento.
- Profesionales de disciplinas diversas que deseen adquirir conocimientos en relación con las actividades comerciales y el mundo de los negocios.

## REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN

No se requieren conocimientos previos de Marketing.

# DURACIÓN

17,5 horas distribuidas en 5 clases de 3,5 hs cada una. Carga horaria semanal: 3,5 hs.

# TEMARIO

- **¿Qué es una idea? ¿Cómo convertir esa idea en un proyecto?**  
Patrones mentales. Modelo componencial de Teresa Amabile: factores que influyen sobre la capacidad del individuo para generar ideas útiles, apropiadas e implementables. Elementos: conocimiento del campo, la motivación intrínseca y las técnicas de pensamiento creativo.
- **Creatividad e innovación. La importancia del capital humano.**  
Técnicas de pensamiento creativo: Brainstorming; Scamper; Estrategia del océano azul; Pensamiento lateral.
- **Identificar y superar los patrones habituales de pensamiento y conducta, estimulando la generación de ideas y abordajes novedosos.**  
Coaching personal y empresarial: Como expresar lo que siento y pienso. Gestión de las emociones. ¿Cómo lograr mis objetivos? La importancia de la focalización y de la planificación para el inicio de un proyecto comercial.
- **Abordaje de los primeros pasos para el armado del Proyecto final del curso.**  
Edificio de construcción de resultados: observación, comunicación efectiva y realidad.
- **Confianza y compromiso:** Se puede aprender a confiar desde nuestro compromiso. ¿Con que objetivo estás comprometido? ¿Qué estás dispuesto a soltar para lograr tu meta? ¿Quién necesitas ser para conquistar eso que te importa?
- **Cuestionario de cumplimiento**

## Cronograma de Clases

Clase 1: Introducción a la Creatividad e Innovación. El modelo de componentes de Teresa Amabile: expertise, creatividad, habilidades de pensamiento y motivación. Ideas Originales, útiles, apropiadas e implementables.

Clase 2: Técnicas de pensamiento creativo para estimular la generación de ideas y abordajes innovadores.

Clase 3: Coaching personal y empresarial: Como expresar lo que siento y pienso. Gestión de las emociones. ¿Cómo lograr mis objetivos? La importancia de la focalización y de la planificación para el inicio de un proyecto comercial.

Clase 4: Abordaje de los primeros pasos para el armado del Proyecto final del curso. Edificio de construcción de resultados: observación, comunicación efectiva y realidad

Clase 5: Confianza y compromiso: Se puede aprender a confiar desde nuestro compromiso. ¿Con que objetivo estás comprometido? ¿Qué estás dispuesto a soltar para lograr tu meta? ¿Quién necesitas ser para conquistar eso que te importa?

# DOCENTES

Eliana García

Daniel Salmoiraghi

**Coordinadora:** Lic. Andrea del Grecco

## METODOLOGÍA DE TRABAJO

Este curso plantea la dinámica de un contexto de aprendizaje, donde el rol docente es ser el nexo entre la información y los alumnos, promoviendo un espacio de intercambio de ideas, debate y retroalimentación de experiencias entre los asistentes. Una de las premisas es poder abordar análisis de casos reales para aprender de los mismos y mejorar las estrategias, para la aplicación de las mismas en proyectos personales o de empresa. Uso de presentaciones en PPT y material gráfico y audiovisual en el aula.

## PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN – CERTIFICACIÓN

Los criterios y metodología de evaluación se basarán en prestar atención en la participación y feedback en clase de los alumnos. Se considerará también la realización de los ejercicios propuestos en clase (análisis de casos y aplicación de la teoría en la práctica) o bien a través del campus virtual.

Al final de cada curso/módulo el docente a cargo evaluará a los alumnos a través de una actividad integradora de cierre.

La sumatoria del desarrollo del Trabajo Práctico Final, las actividades integradoras del módulo y el 80% de asistencia al curso habilitarán al alumno a solicitar la certificación de la diplomatura.