

NETWORK & STUDY

ONLINE - FACULTY LED



ARGENTINA
FOR ALL



Argentina for ALL es una empresa que organiza misiones académicas personalizadas en Buenos Aires, dentro de un CoWork llamado **Huerta CoWorking**. Durante su estadía, los estudiantes podrán conocer emprendedores, profesionales y desarrollar un **emprendimiento de triple impacto, plan de consultoría o trabajo de investigación.**

En esta oportunidad ofrecemos **una experiencia online**, para formar no solo estudiantes, sino también staff docente de la institución educativa.

OBJETIVOS DEL FACULTY LED

- Acercar a los estudiantes al mundo laboral
- Conectar con emprendedores y hacer networking
- Desarrollar un plan de consultoría empresarial o proyecto propio
- Entregar propuestas formativas de calidad
- Generar contenido audiovisual para marca personal

01. FORMACIÓN

PROGRAMAS PRIVADOS

- POWER SKILLS
- INTELIGENCIA ARTIFICIAL
- EMPRENDEDURISMO
- MARKETING
- DERECHO

ALGUNOS DE NUESTROS DOCENTES



MARISA PUCICH - Directora en Universidades



DIEGO DALMAN + 100.000 seguidores en LinkedIn

ALGUNOS DE NUESTROS DOCENTES



GABRIELA HERBSZTEIN - HR Specialist



CHRISTIAN MOLFA - Product GEN AI & Fintech

ALGUNOS DE NUESTROS DOCENTES



JOSEFINA RODRIGUEZ - Creativity Specialist



JULIAN CHADWICK - Paid Media Specialist

ALGUNOS DE NUESTROS DOCENTES



JULIAN MEDINA - IA Specialist.
CEO en Sourcing UP.

ALGUNOS DE NUESTROS DOCENTES



GONZALO EIRAS - Legal Specialist.
Founder de Marei.

¿Qué es ser un emprendedor? Mitos y realidades.

- Tipos de emprendimientos (tecnológicos, sociales, tradicionales).
- El ecosistema emprendedor: recursos, redes y apoyos.
- Cualidades y competencias clave del emprendedor exitoso.

Dinámica:

Los estudiantes comparten ejemplos de emprendedores conocidos y debaten sobre las características que creen que los llevaron al éxito. Reflexionan sobre sus propias motivaciones para emprender.

Innovación y Resolución de Problemas.

- Definición y tipos de innovación (incremental, disruptiva, abierta).
- Creatividad aplicada al emprendimiento.
- Resolución de problemas en contextos inciertos.
- Técnicas de resolución de problemas: design thinking, 5 porqués

Actividad práctica:

Se presenta un problema real o simulado de negocio, y los grupos deben aplicar técnicas de resolución de problemas para encontrar soluciones innovadoras. Se realiza un debate sobre las soluciones propuestas y su viabilidad en el mercado.

3. Generación y Validación de Ideas de Negocio

- Cómo identificar oportunidades de negocio.
- Métodos para generar ideas innovadoras (brainstorming, pensamiento lateral).
- Herramientas para validar ideas: Canvas de Modelo de Negocio.
- Propuesta de valor: cómo diferenciarse en el mercado.

Ejercicio:

Los estudiantes trabajan en grupos para generar ideas de negocio a partir de problemas o necesidades que identifiquen. Cada grupo selecciona una idea y la desarrolla utilizando el Business Model Canvas.

4: Lanzamiento y Escalamiento de Negocios

- Estrategias de lanzamiento: cuándo y cómo salir al mercado.
- Marketing y ventas para startups.
- Gestión de finanzas en las primeras etapas del emprendimiento.
- Escalabilidad: cómo hacer crecer un negocio de manera sostenible.

Ejercicio:

Los grupos elaboran una breve estrategia de lanzamiento para su negocio, cubriendo aspectos como el marketing inicial, los canales de venta y las proyecciones financieras básicas.

PROGRAMA COACHING EMPRESARIAL

- Definición y objetivos del coaching ejecutivo.
- El rol del coach en el entorno empresarial.
- Beneficios del coaching para líderes y organizaciones.
- Diferencias entre coaching y otras metodologías de desarrollo (mentoring, consultoría).-
- Evaluación de fortalezas y áreas de mejora.

PROGRAMA LIDERAZGO Y NEGOCIACIÓN

- Introducción al liderazgo efectivo en el contexto latinoamericano
- Estilos de liderazgo y su aplicación en diferentes culturas organizacionales
- Desarrollo de la visión y misión personal como líder
- Comunicación asertiva y escucha activa
- Resolución de conflictos y toma de decisiones

PROGRAMA INTELIGENCIA EMOCIONAL

- Conceptos fundamentales de la inteligencia emocional
- Autoconciencia y autorregulación emocional
- Empatía y su importancia en el liderazgo
- Manejo del estrés y resiliencia en entornos de alta presión

PROGRAMA FINANZAS OPERATIVAS

- Comprender y lograr interpretar los principales indicadores económicos/financieros que emplea la empresa para la gestión.
- Principales medidas e indicadores económicos/financieros o Margen de ganancia, rentabilidad sobre activos (ROA), rentabilidad sobre capital (ROE).
- Contribución Primaria. Resultado primario operativo. o EBITDA directo. o EBITDA o CAPEX. Diferencias vs OPEX o Variación de Capital de trabajo o Exposure operativo o Cuentas por cobrar y DSO.
- Caso práctico: Cálculo de indicadores económicos/financieros a partir de datos proporcionados.

PROGRAMA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Diseñar productos inteligentes, centrados en el usuario. Aprender a integrar IA en cada etapa del desarrollo de producto para crear soluciones ágiles, éticas y con impacto real. De la idea al impacto: IA aplicada al desarrollo de productos. Dominar herramientas y metodologías para idear, prototipar y validar productos con inteligencia artificial de forma responsable y eficiente. Desarrollar productos con IA que generan valor. Optimiza procesos de diseño, investigación y validación aplicando IA generativa y herramientas digitales que aceleran la innovación. Lidera la innovación con IA en cada etapa del ciclo de producto. Adquiere una visión integral que combina estrategia, ética y aplicación práctica en proyectos reales de diseño y gestión.

PROGRAMA COMUNICACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

- Armado de Portfolio
- Estrategias de búsquedas
- Tips para entrevistas laborales
- Bolsa de empleo internacional
- Tendencias laborales para Marketing y Diseño

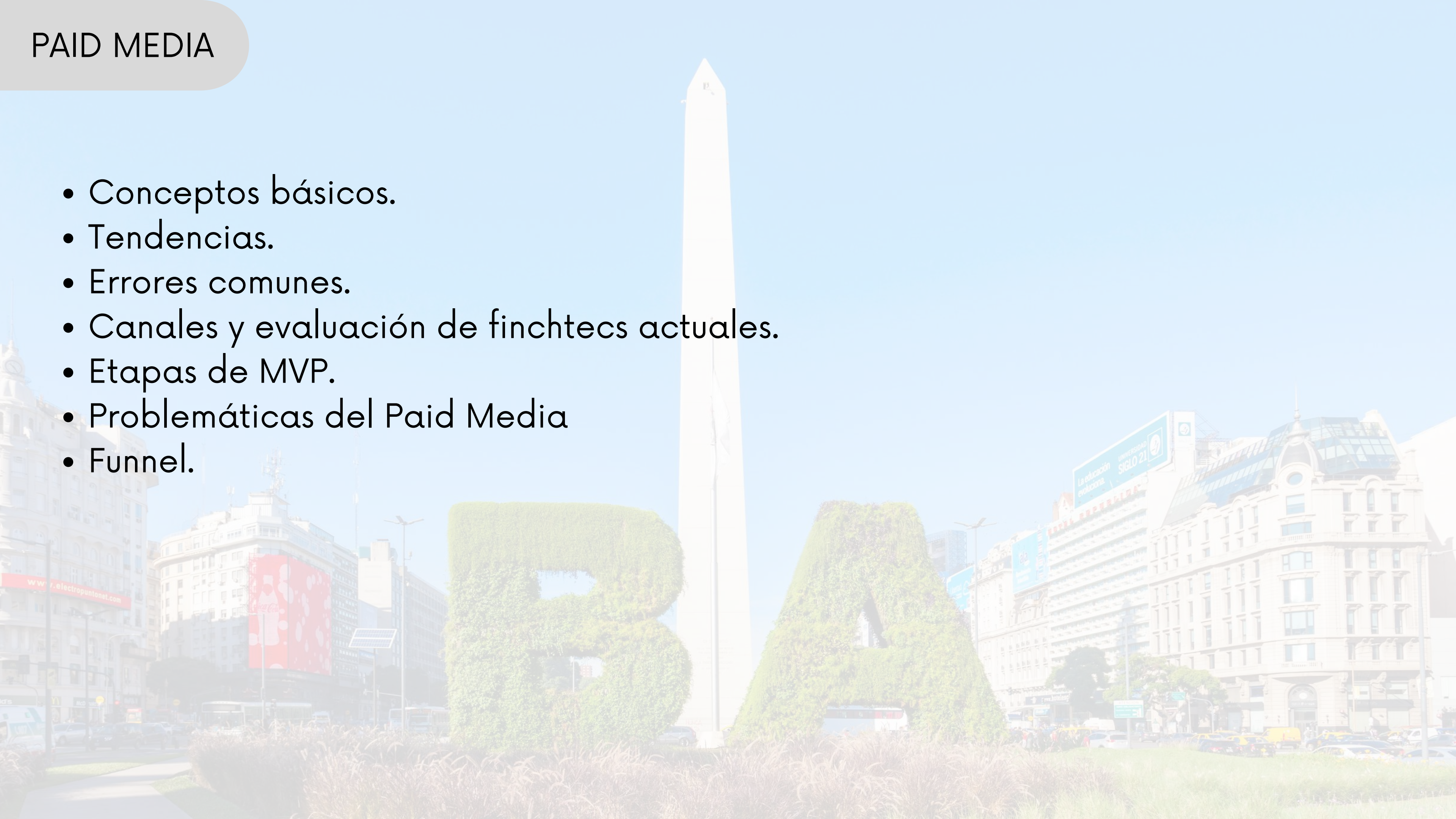
COSTOS Y MARKETING

El curso tiene como propósito general que los estudiantes adquieran una comprensión integral del concepto de costo y desarrollen la capacidad de utilizar la información de costos como herramienta para el análisis, la planificación y la toma de decisiones en el ámbito del marketing y la comunicación.

NETWORKING INTERNACIONAL

- Conceptos fundamentales del networking. Para que sirve.
- Estrategia actual de los participantes. Diagnóstico.
- Errores comunes.
- Construcción de marca personal.
- Conectar de manera internacional.
- Base de datos. Grupos de interés.
- Escucha activa.
- Suavizar un Funnel Comercial.
- Eventos potenciales y To do list mensual, semestral y anual.

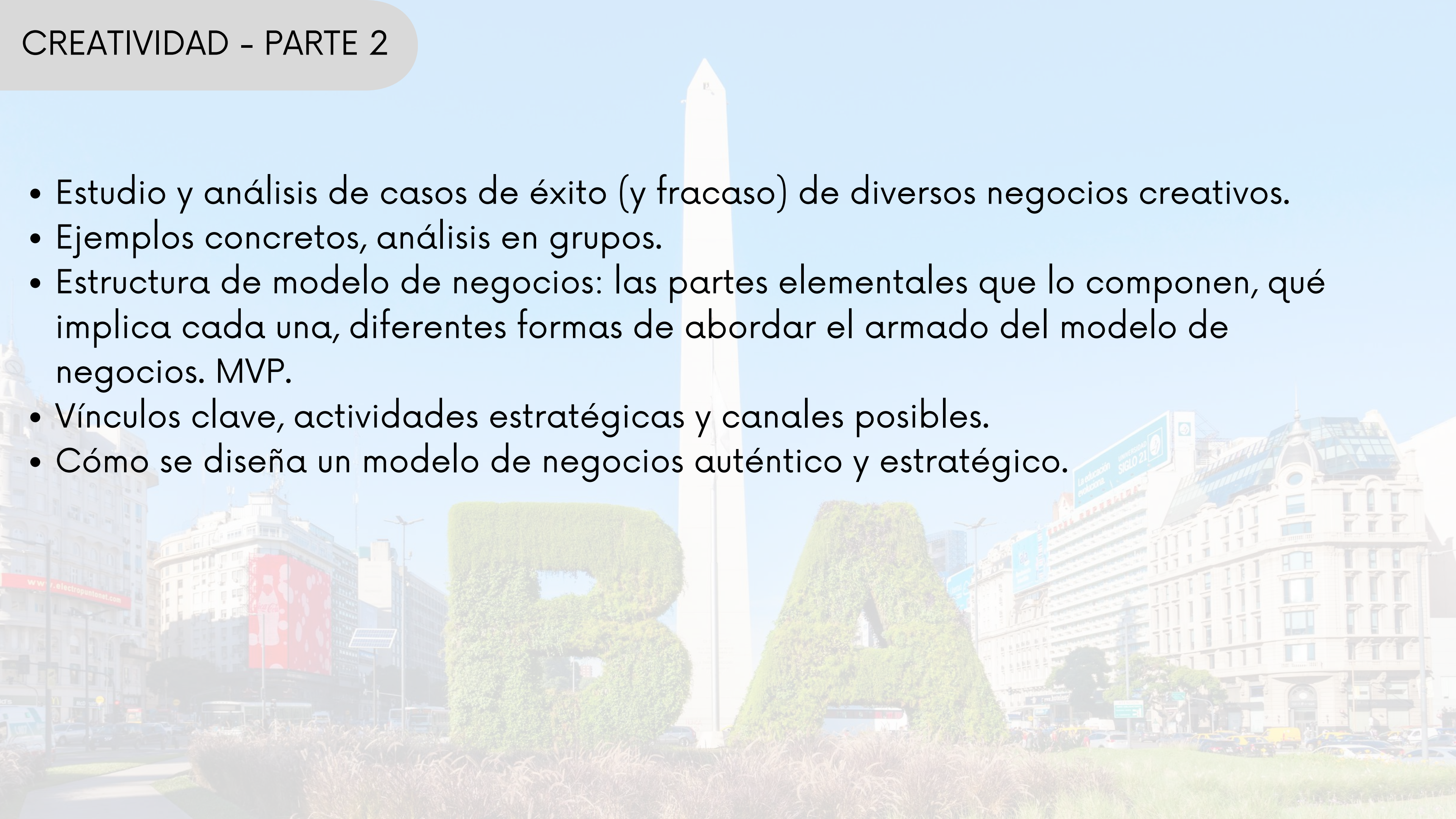
- Conceptos básicos.
- Tendencias.
- Errores comunes.
- Canales y evaluación de finchtechs actuales.
- Etapas de MVP.
- Problemáticas del Paid Media
- Funnel.



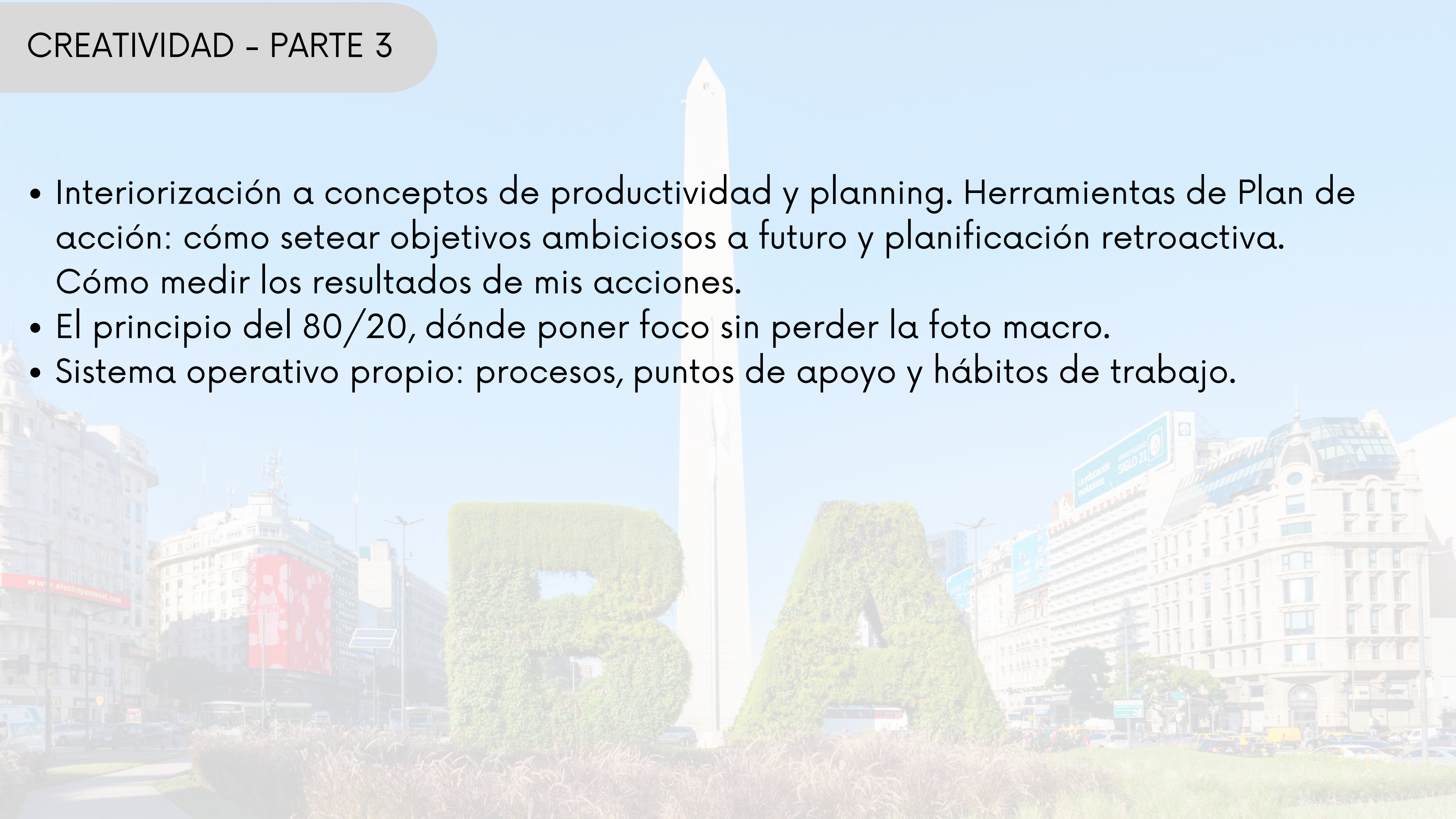
- De qué está hecho mi ADN emprendedor: ¿cuáles son mis elementos? El valor único de la historia personal. El autoconocimiento como base de la pirámide y la intuición como GPS.
- Identificar diferencial y transformarlo en propuesta de valor. Qué compone una Propuesta de valor potente?
- ¿Quién y qué me influencia constructivamente? ¿cómo influencio a otros?
- Ejercicios prácticos y compartida grupal.
- Elevator pitch a medida: cómo me presento estratégicamente ad hoc. Marca personal y ser el manager de uno mismo.

CREATIVIDAD - PARTE 2

- Estudio y análisis de casos de éxito (y fracaso) de diversos negocios creativos.
- Ejemplos concretos, análisis en grupos.
- Estructura de modelo de negocios: las partes elementales que lo componen, qué implica cada una, diferentes formas de abordar el armado del modelo de negocios. MVP.
- Vínculos clave, actividades estratégicas y canales posibles.
- Cómo se diseña un modelo de negocios auténtico y estratégico.



- Interiorización a conceptos de productividad y planning. Herramientas de Plan de acción: cómo setear objetivos ambiciosos a futuro y planificación retroactiva. Cómo medir los resultados de mis acciones.
- El principio del 80/20, dónde poner foco sin perder la foto macro.
- Sistema operativo propio: procesos, puntos de apoyo y hábitos de trabajo.



- Cómo estructurar legalmente un negocio desde cero riesgos y errores más comunes.
- Acuerdos entre founders: distribución de equity, vesting, roles y prevención de conflictos.
- Propiedad intelectual en etapas tempranas: marcas, software, know-how y protección estratégica.
- Contratos clave en el inicio: proveedores, clientes, colaboradores e influencers.
- Compliance inicial: aspectos regulatorios, fiscales y laborales que no pueden ignorarse.
- Cómo preparar la empresa para escalar e invertir: orden legal como activo de valor.

- Introducción al M&A: tipos de operaciones (asset deal vs share deal) y lógica económica detrás.
- Due diligence legal: qué se revisa, por qué importa y cómo impacta en el precio.
- Estructura de la transacción: precio, ajustes, earn-outs y mecanismos de protección.
- Contratos clave: SPA, NDA, LOI y cláusulas críticas (representations & warranties, indemnities).
- Negociación en M&A: dinámicas reales entre comprador y vendedor.
- Cierre y post-closing: riesgos, integraciones y contingencias habituales.

- Qué se puede proteger: marcas, software, diseños, contenidos, know-how.
- Registro de marca: criterios de registrabilidad, clases Niza y estrategia de protección.
- Errores frecuentes al elegir y usar una marca (y cómo evitarlos).
- Protección del know-how y secretos comerciales: acuerdos de confidencialidad y cláusulas clave.
- Propiedad intelectual en relaciones con terceros: empleados, freelancers, agencias e influencers.
- Conflictos marcarios y defensa de derechos: oposiciones, vistas del INPI y estrategias.

INTRODUCCIÓN AL PROCESO JUDICIAL Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- Cuándo un conflicto legal se vuelve inevitable y pasa a instancia judicial.
- Etapas del proceso judicial en Argentina: demanda, traslado, prueba y sentencia.
- Diferencias entre proceso civil/comercial, laboral y arbitral.
- Costos y tiempos reales del litigio: impacto en la empresa.
- La prueba en juicio: qué valor tienen los contratos, mails y documentación.
- Medidas cautelares: riesgos y efectos (embargos, inhibiciones, etc.).
- Estrategias de resolución: negociación, mediación, arbitraje y litigio.
- Cómo prevenir conflictos desde lo legal para evitar llegar a juicio.

- Mapa de oportunidades de IA aplicadas a tu empresa
- Los 5 procesos que toda PyME puede automatizar hoy
- Prompting profesional: la habilidad más valiosa del 2026
- Cómo duplicar tu capacidad de respuesta a leads sin sumar gente
- Generación de contenido y campañas completas en minutos
- IA para calificar y hacer seguimiento automático de prospectos
- Plan de adopción 30-60-90 días para tu equipo
- Cómo medir el impacto real de la IA con KPIs concretos
- Roadmap personalizado según el área y tamaño de tu empresa
- Cómo definir si tu empresa necesita prompts, automatizaciones o agentes

02. TRES OPCIONES DE PROYECTO

- **Consultoría:** Emprendedores locales presentarán sus empresas a los estudiantes. En equipos, elegirán un emprendimiento y trabajarán realizando un plan de mejoras y oportunidades.
- **Emprendimiento:** Los estudiantes podrán trabajar sobre una idea de negocio y luego recibir opiniones de profesionales para que evalúen sus ideas. El objetivo es proveer una solución de triple impacto.
- **Investigación:** Tendrán un trabajo de campo con puntos pre definidos, que busque potenciar su carrera. Para ellos visitarán a pares, organismos de gobierno pertinentes y todo el ecosistema que rodea a su profesión.



¿Qué es
Encuentro?



03. ENCUENTRO CON EMPRENDEDORES

- **Flashmentoring:** Emprendedores asistirán a los estudiantes en sus proyectos, haciendo las preguntas correctas y dando feedback.
- **Conferencia:** Habrá un espacio abierto de diálogo para conocer sobre el pasado de los emprendedores y poder preguntar.
- **Parque de la Innovación (PI):** Buenos Aires tiene un hub tecnológico, educativo y de startups. Conoceremos en qué están trabajando, dialogando con sus autoridades.

04. NETWORKING DE RUBRO

- **Profesionales independientes:** Los conectaremos con aquellos que ya se graduaron y están trabajando en la profesión. Por ejemplo: Si son estudiantes de odontología, buscaremos odontólogos.
- **Empresas:** Aquellos que ya tienen colaboradores, y dejaron de ser independientes y montaron por ejemplo un estudio de abogacía o una estudio de diseño/arquitectura.

BUSINESS PLAN

yuki
YOUNG
UNIQUE
KREATIVE
INDIVIDUALS

ADRIANA RUIZ, MÓNICA GARCIA,
ANDRÉS VILLEGAS Y CARMEN CUADRA



05. VIDEOS DE EXPERIENCIAS



UNIVERSIDAD EVANGÉLICA
DE EL SALVADOR

Ejemplo de día con cursada



16:00 a 16:40

ELECCIÓN DEL PROYECTO PROPIO

17:00 a 20:00

CLASE

Ejemplo de día sin cursada



17:00 a 20:00

**TRABAJO SOBRE EL PROYECTO PROPIO
Y ENCUENTRO CON EMPRENDEDORES**

Último día de la experiencia



09:00 a 12:00

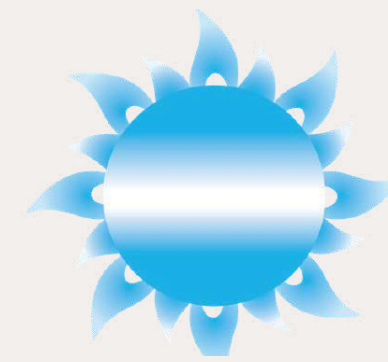
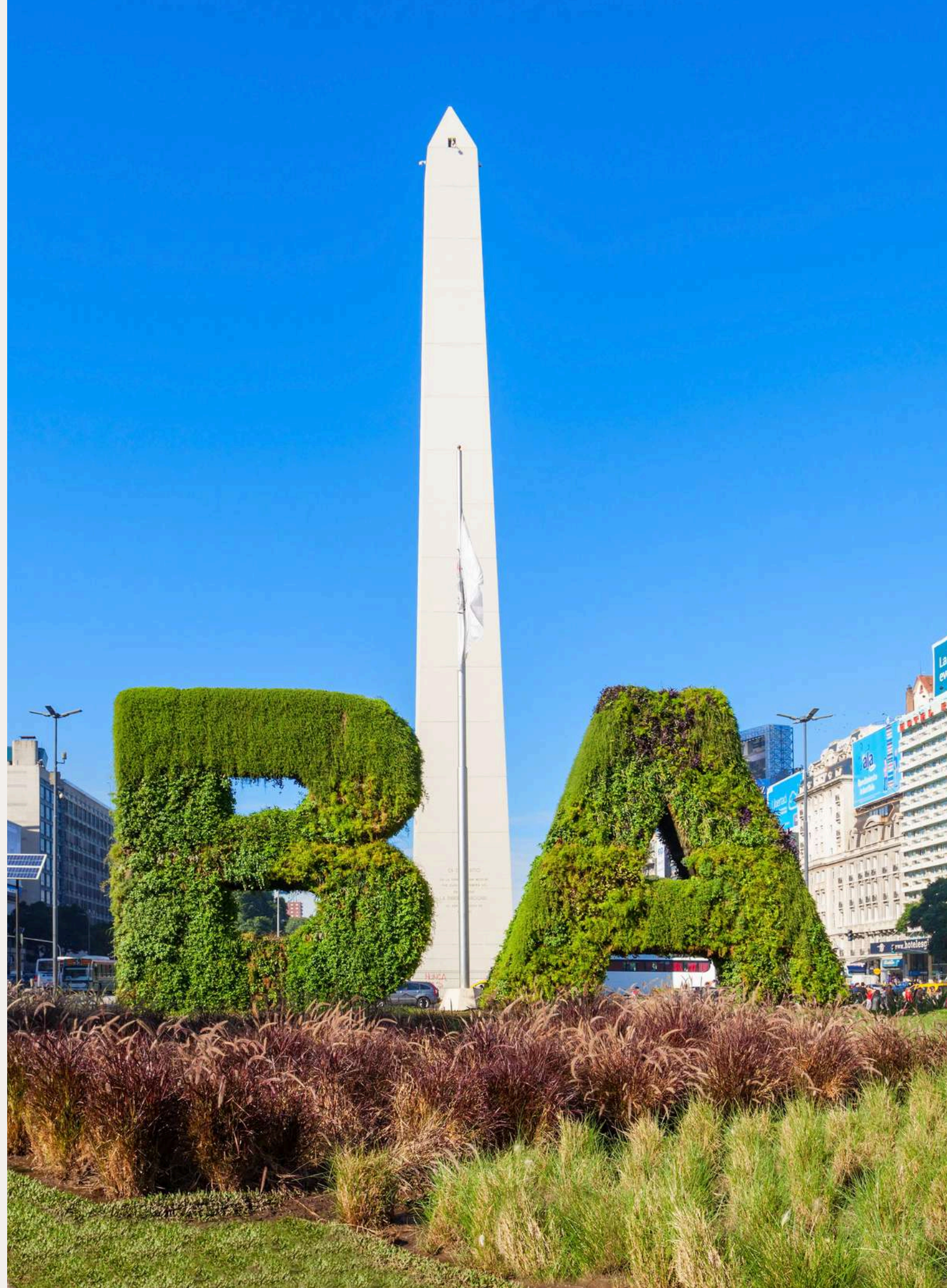
PRESENTACIÓN DEL PROYECTO PROPIO

PROGRAMA DE 1 SEMANA

- 3 encuentros con emprendedores (60 minutos cada uno) como mínimo. Charla abierta y Flashmentoring.
- 2 jornadas (3hs cada una) para trabajar sobre el plan de negocios.
- 2 clases con docentes argentinos (3hs cada una).
- Corrección del proyecto de consultoría o emprendimiento.
- 1 jornada para presentar el proyecto.
- Staff 24x7.
- Modalidad Virtual.

PROGRAMA DE 2 SEMANAS

- **6 encuentros con emprendedores** (60 minutos cada uno) como mínimo.
Charla abierta y Flashmentoring.
- **4 jornadas (3hs cada una) para trabajar sobre el plan de negocios.**
- **5 clases con docentes argentinos (3hs cada una).**
- Corrección del proyecto de consultoría o emprendimiento.
- 1 jornada para presentar el proyecto.
- Staff 24x7.
- Modalidad Virtual.



**ARGENTINA
FOR ALL**



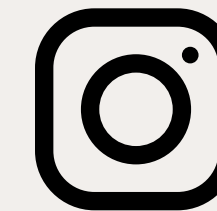
argentinaforall.com



fernando@argentinaforall.com



+54 9 11 6 045 4422



[@argentinaforall](https://www.instagram.com/argentinaforall)



[youtube.com/argentinaforallvideo](https://www.youtube.com/argentinaforallvideo)



Dorrego 2133, Buenos Aires,
Huerta CoWorking.