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.

EMPRENDEDURISMO - PARTE 1

¿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.

CURSADA EMPRENDEDURISMO - PARTE 2

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
- Tendecias 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.

PAID MEDIA

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

CREATIVIDAD - PARTE 1

- 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.

CREATIVIDAD - PARTE 3

- 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.

PROGRAMA COMUNICACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

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

ESTRUCTURACIÓN LEGAL DE NUEVOS NEGOCIOS

- 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.

FUSIONES Y ADQUISICIONES (M&A)

- 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.

PROPIEDAD INTELECTUAL EN NEGOCIOS Y STARTUPS

- 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.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA EMPRENDEDORES

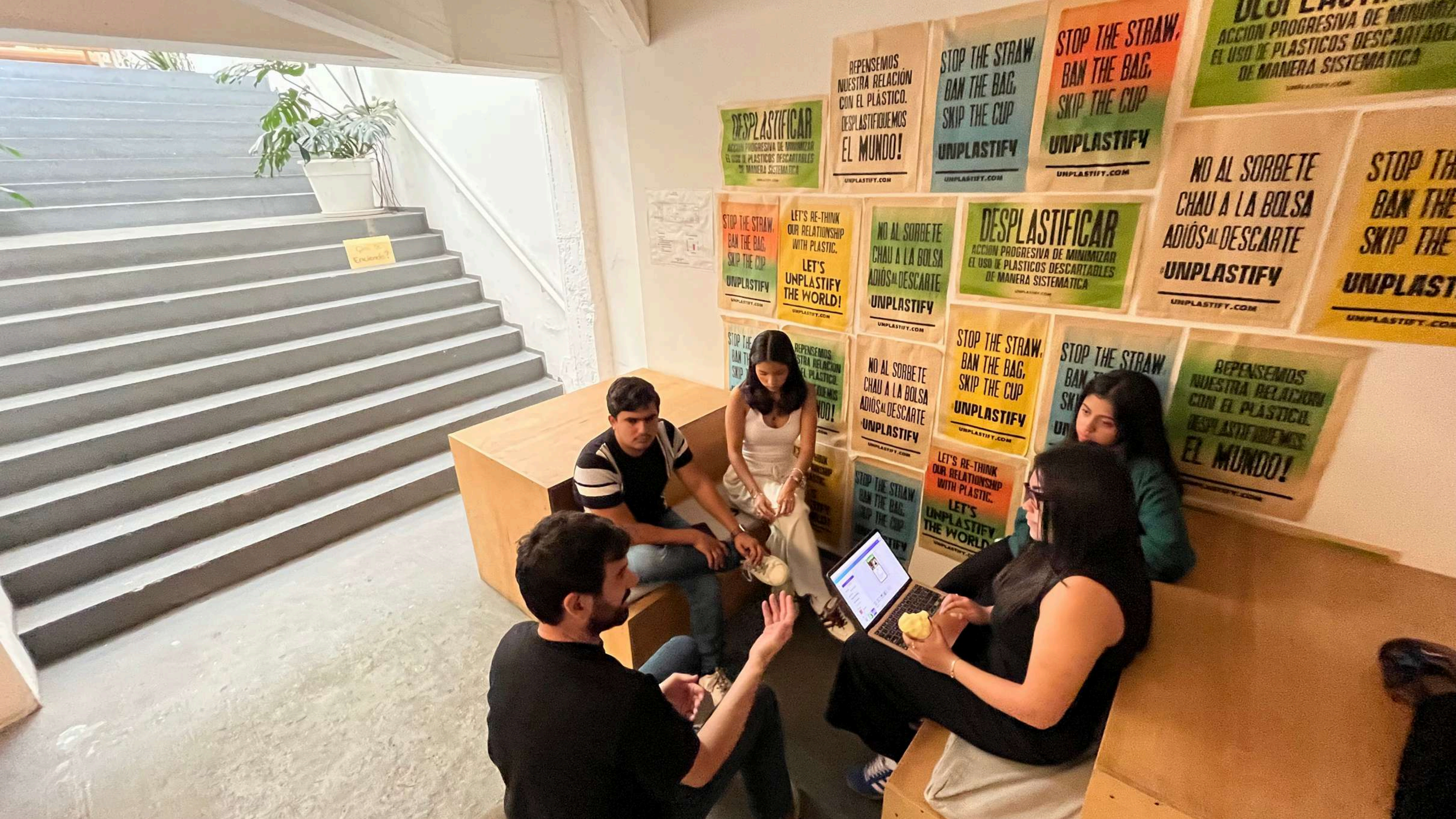
- Mapa de oportunidades de IA aplicadas a tu empresa
- Los 5 procesos que toda PyME puede automatizar hoy
- Prompting profesional: la habilidad más valiosa del 2026
- Cómo duplicar tu capacidad de respuesta a leads sin sumar gente
- Generación de contenido y campañas completas en minutos
- IA para calificar 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.


DESPLASTIFICAR
ACCION PROGRESIVA DE MINIMIZAR EL USO DE PLASTICOS DESCARTABLES DE MANERA SISTEMATICA
REPENSEMOS NUESTRA RELACIÓN CON EL PLÁSTICO. DESPLASTIFIQUEMOS EL MUNDO!
UNPLASTIFY.COM
STOP THE STRAW, BAN THE BAG, SKIP THE CUP
UNPLASTIFY
LET'S RE-THINK OUR RELATIONSHIP WITH PLASTIC.
LET'S UNPLASTIFY THE WORLD!
NO AL SORBETE
CHAU A LA BOLSA
ADIÓS AL DESCARTE
#UNPLASTIFY
UNPLASTIFY.COM

03. ENCUENTRO CON EMPRENDEDORES

- **Flashmentoring**: Emprendedores asistiran 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 odonotología, 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

UIC UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL

MÓNICA HERRERA

unitec®

UNIVERSITY of WISCONSIN UWMILWAUKEE

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.
- Presentación del plan de negocios.
- 4 cursadas con docentes argentinos (3hs cada una).
- Entrevista virtual
- Corrección del proyecto de consultoría o emprendimiento.
- Staff 24x7.
- Modalidad Virtual.

PROGRAMA DE 2 SEMANAS

- **6 encuentros con emprendedores** (60 minutos cada uno) como mínimo.
  Charla abierta y Flashmentoring.
- Presentación del proyecto.
- **8 clases con docentes argentinos (3hs cada una).**
- Corrección del proyecto.
- Entrevista Virtual.
- Staff 24x7.
- Modalidad Virtual.



ARGENTINA FOR ALL

argentinaforall.com

fernando@argentinaforall.com

+54 9 11 6 045 4422

@argentinaforall

youtube.com/argentinaforallvideo

Dorrego 2133, Buenos Aires,
Huerta CoWorking.