

NETWORK & STUDY

ONLINE - FACULTY LED



ARGENTINA
FOR ALL



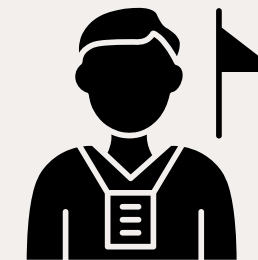


ARGENTINA FOR ALL

ASISTIMOS **A UNIVERSIDADES Y ESTUDIANTES**
INTERNACIONALES EN BUENOS AIRES DESDE EL 2013



20+
COUNTRIES



5000+
STUDENTS

PROVEEMOS **EXPERIENCIAS SOCIALES Y FORMATIVAS**
DE CALIDAD EN UN ENTORNO LABORAL

OBJETIVOS DEL FACULTY LED

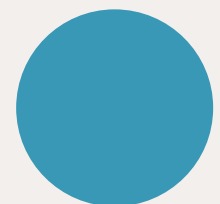
- Acercar a los estudiantes al mundo laboral
- Conectar con emprendedores y hacer networking
- Desarrollar un plan de consultoría empresarial o proyecto propio
- Entregar propuestas formativas de calidad
- Generar contenido audiovisual para marca personal

01. FORMACIÓN ONLINE

PROGRAMAS PRIVADOS

- Liderazgo y Negociación
- Finanzas Operativas
- Costos y Marketing
- Coaching Empresarial
- Inteligencia Artificial
- Creatividad 1, 2 y 3
- Inteligencia Emocional
- Networking Internacional
- Paid Media
- Emprendedurismo
- Comunicación y Recursos Humanos

DOCENTES



De la universidad de origen o
propuestos por Argentina for ALL

ALGUNOS DE NUESTROS DOCENTES



MARISA PUCICH - Directora en Universidades



DIEGO DALMAN + 90.000 seguidores en LinkedIn

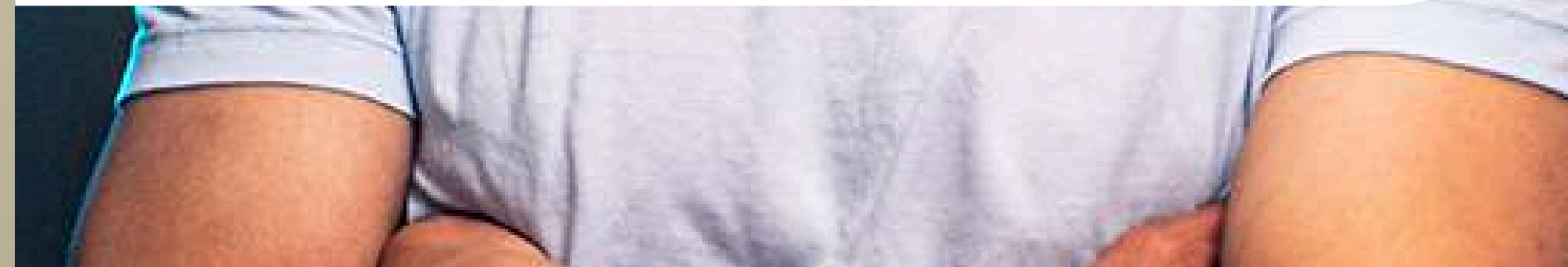
ALGUNOS DE NUESTROS DOCENTES



GABRIELA HERBSZTEIN - HR Specialist



CHRISTIAN MOLFA - Product GEN AI & Fintech



ALGUNOS DE NUESTROS DOCENTES



JOSEFINA RODRIGUEZ - Creativity Specialist



JULIAN CHADWICK - Paid Media Specialist

¿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.

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

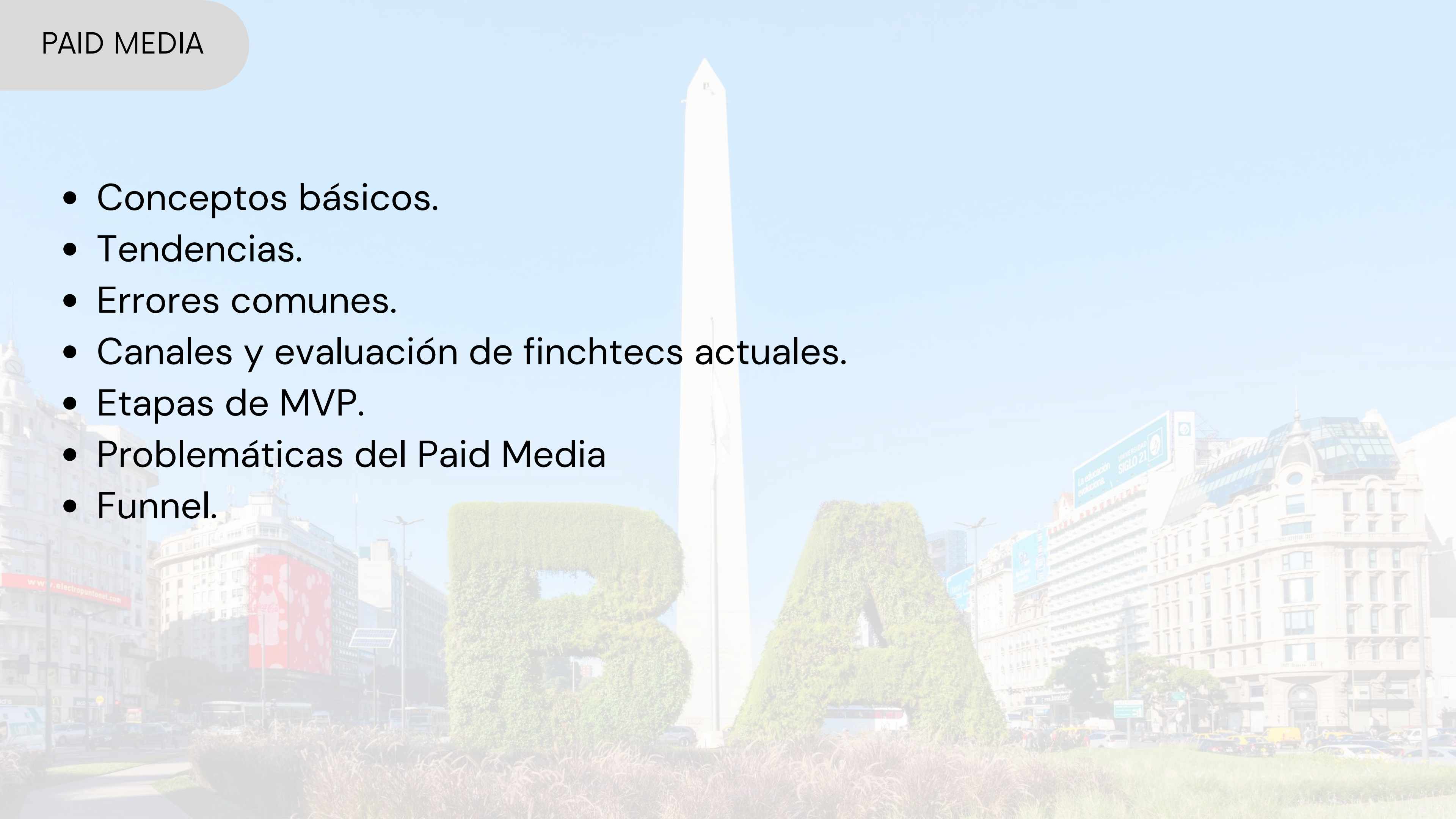
- Armado de Portfolio
- Estrategias de búsquedas
- Tips para entrevistas laborales
- Bolsa de empleo internacional
- Tendencias laborales para Marketing y Diseño

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.

- 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

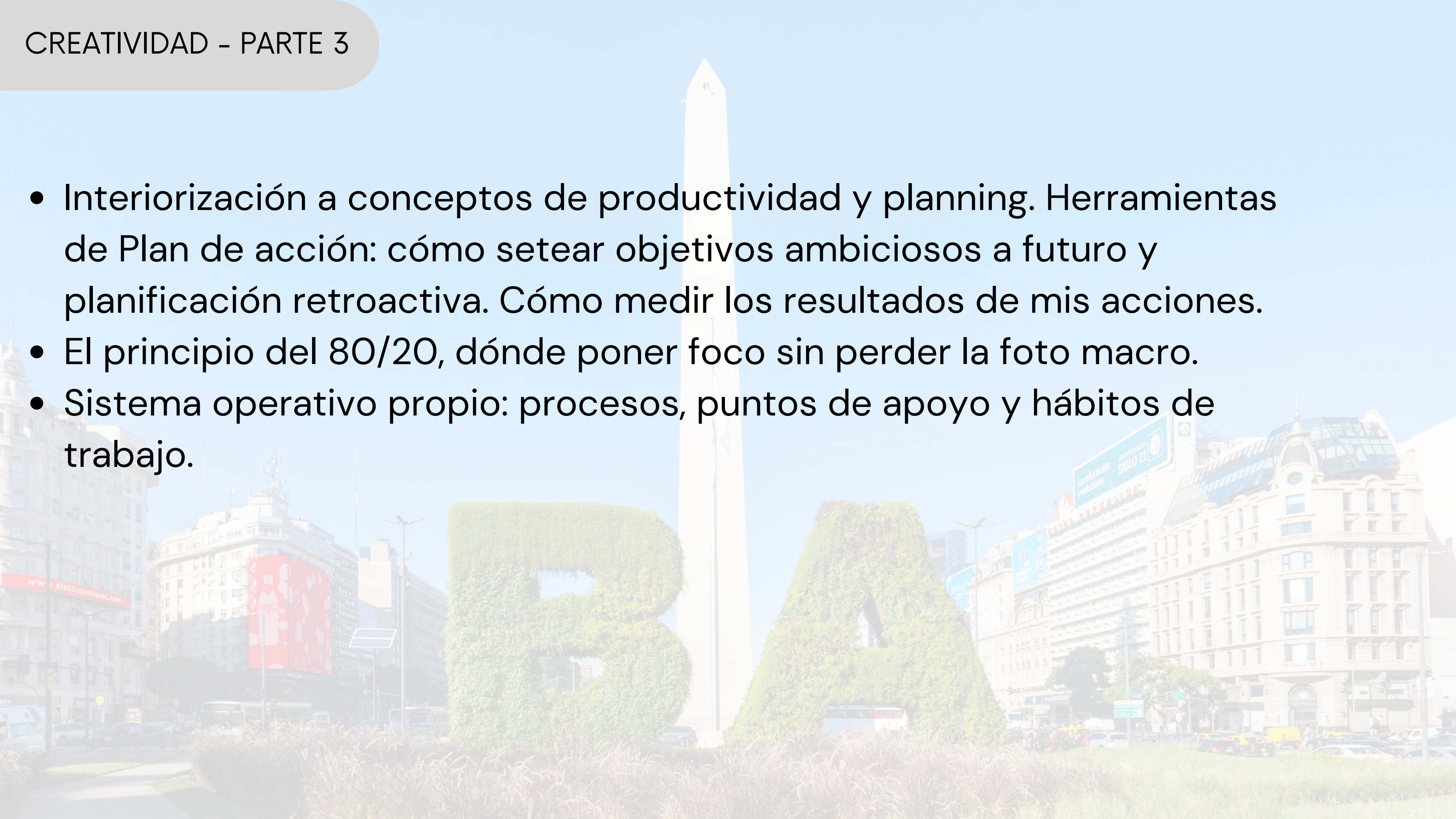
- Conceptos básicos.
- Tendencias.
- Errores comunes.
- Canales y evaluación de finchtechs actuales.
- Etapas de MVP.
- Problemáticas del Paid Media
- Funnel.



- 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.

- 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.



02. TRES OPCIONES DE PROYECTO

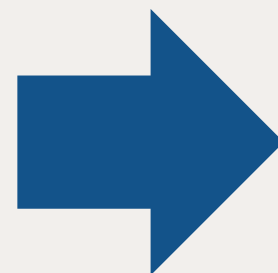
- **Consultoría:** Emprendedores locales presentarán sus empresas a los estudiantes. En equipos, elegirán un emprendimiento y trabajarán realizando una plan de mejoras y oportunidades.
- **Emprendimiento:** Los estudiantes podrán trabajar sobre una idea de negocio y luego recibir opiniones de profesionales para que evalúen sus ideas.
- **Emprendimiento Verde:** En esta oportunidad el objetivo es proveer una solución de triple impacto.

03- ADAPTABILIDAD

Se pueden realizar ajustes si se destina el programa a una sola facultad:

ALUMNOS DE PSICOLOGÍA: Se incluyen encuentros con Psicólogos, Ong's de cuidado infantil, gerentes de recursos humanos y organismo de gobierno que traten problemáticas sociales.

ALUMNOS DE ARQUITECTURA: Se incluyen encuentros con arquitectos, inmobiliarias, edificios emblemáticos de Buenos Aires, autoridades de la construcción sustentable y organismos de gobiernos relacionados al urbanismo.



CONSULTANOS POR OTRA CARRERA

BUSINESS PLAN

yuki

YOUNG
UNIQUE
KREATIVE
INDIVIDUALS

ADRIANA RUIZ, MÓNICA GARCIA,
ANDRÉS VILLEGAS Y CARMEN CUADRA



CONFÍAN EN NOSOTROS



Ejemplo de día con cursada



16:00 a 16:40

ELECCIÓN DEL PLAN DE CONSULTORÍA O PROYECTO PROPIO

17:00 a 20:00

CURSADA

Ejemplo de día sin cursada



16:00 a 20:00

TRABAJO SOBRE EL PLAN DE CONSULTORÍA O PROYECTO PROPIO Y ENCUENTRO CON EMPRENDEDORES

Último día de la experiencia



09:00 a 13:00

PRESENTACIÓN DEL PLAN DE CONSULTORÍA O PROYECTO PROPIO

PROGRAMA DE 1 SEMANA

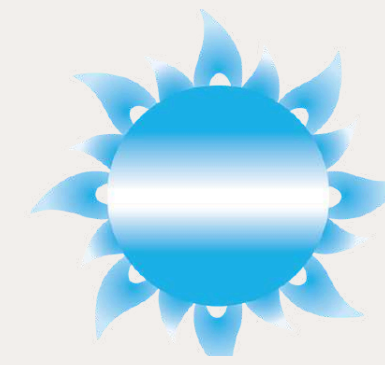
- 3 encuentros con emprendedores (60 minutos cada uno) como mínimo. Charla abierta y Flashmentoring.
- 2 jornadas (3hs cada una) para trabajar sobre el plan de negocios.
- 2 cursadas con docentes argentinos (3hs cada una).
- Corrección del proyecto de consultoría o emprendimiento.
- 1 jornada para presentar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

PROGRAMA DE 2 SEMANAS

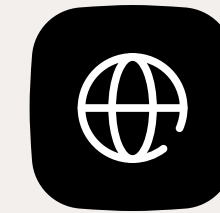
- **6 encuentros con emprendedores** (60 minutos cada uno) como mínimo. Charla abierta y Flashmentoring.
- **4 jornadas (3hs cada una)** para trabajar sobre el plan de negocios.
- **5 cursadas con docentes argentinos (3hs cada una).**
- Corrección del proyecto de consultoría o emprendimiento.
- 1 jornada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

PROGRAMA DE 4 SEMANAS

- **10 encuentros con emprendedores** (60 minutos cada uno) como mínimo. Charla abierta y Flashmentoring.
- **8 jornadas (3hs cada una)** para trabajar sobre el plan de negocios.
- **10 cursadas 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



info@argentinaforall.com



+54 9 11 6 045 4422



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



Dorrego 2133, Buenos Aires,
Huerta CoWorking.