



+ oportunidades
+ metas
+ emprendimiento

Programa Crea y Emprende + **Curso Habilidades de Emprendimiento e Inserción Laboral**

- 🕒 60 horas
- 💻 Online (streaming)
- 📄 Certificado de aprovechamiento

Actuación cofinanciada por el Fondo Social Europeo +



OBJETIVO GENERAL

Con esta formación, se busca que el alumnado, además de validar su idea de negocio, sea capaz de conocer aquellos aspectos clave que debe tener un proyecto de emprendimiento, para que pueda ser capaz de trazar una estrategia para su puesta en marcha, a corto o medio plazo, con éxito.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Reflexionar sobre su idea de negocio y saber validar si un proyecto ofrece soluciones reales y diferenciadoras adaptadas a la necesidad del cliente.
- Diferenciar los diferentes canales a los que voy a hacer llegar mi producto / servicio a mi cliente, haciendo especial hincapié a los canales digitales.
- Conocer cuáles son las competencias clave que debe tener un emprendedor, especialmente, aquellas ligadas con la comunicación, la atención al cliente y la negociación.
- Establecer una estrategia de marketing que comunique correctamente (en los medios adecuados) las bondades y beneficio de mi producto o servicio.
- Adquirir los conocimientos básicos que se deben tener en cuenta al a hora de conocer las fuentes de ingresos, estructura de costes y punto de equilibrio de mi proyecto.
- Conocer los aspectos legales clave relacionados con la puesta en marcha de un negocio.
- Saber realizar una presentación comercial eficaz de mi empresa o negocio ante un grupo de inversores, un evento de networking o una presentación comercial grupal con un cliente.

CONTENIDOS

SESIÓN 1

Fundamentos del Emprendimiento - "Sesión de Descubrimiento emprendedor en Tiempo Real" (10 h) - Lidera: Beatriz Castillo Cepero.

- Evento de lanzamiento en vivo: Una sesión interactiva con un panel de emprendedores exitosos que comparten sus experiencias y consejos.
- Brainstorming en tiempo real: Uso de herramientas colaborativas en línea para que los participantes generen ideas de negocio y las presentadas en vivo para retroalimentación inmediata.
- Juegos de simulación: Design Thinking.

SESIÓN 2

Planificación Estratégica - "Taller de Creación de Planes de Negocio Interactivos" (10 h) -

Lidera: Beatriz Castillo y Miguel Ángel Serralvo.

- Modelo Business Canvas.
 - Visión general del modelo Canva: Segmentación de mi cliente
 - Quiénes son y cómo son mis clientes.
 - Diseñando mi mapa de empatía.
 - Visión general del modelo Canva: Diseñando mi propuesta de Valor
 - Validando mi producto y/servicio. Prototipado.
 - Diferenciación y ventaja competitiva.

SESIÓN 3

Gestión Empresarial - "Simulación Financiera y Legal en Tiempo Real" (10 h) - Lidera: Miguel

Ángel Serralvo.

- Fuentes de financiación de mi proyecto.
- Calculando el fondo de maniobra.
- Previsión de tesorería.
- ¿Cuáles son los gastos más comunes de mi negocio? ¿por dónde vienen mis ingresos?
- Cuenta de resultados y balance de situación.
- Calculando el punto de equilibrio de mi proyecto.
- Simulaciones financieras interactivas: Uso de software de simulación financiera en tiempo real para que los participantes experimenten con escenarios financieros diversos y tomen decisiones financieras fundamentales.

SESIÓN 4

Habilidades Emprendedoras - "Desarrollo de Habilidades en Entornos Virtuales Colaborativos"

(10 h) - Lidera: Águeda Ruiz y María Jiménez.

- Autodiagnóstico competencial – Competencias clave
- de un/a emprendedor/a.
- Comunicación personal: Escucha activa, comunicación
- interpersonal y comunicación no verbal.
- Técnicas de negociación con el cliente y otros
- stakeholders.
- Elevator Pitch para el emprendimiento.
- Tips para preparar mi discurso..

SESIÓN 5

Innovación y Adaptación - "Sesión de Innovación Colaborativa en Tiempo Real" (10 h) - Lidera: Triana Yáñez.

- Tengo claro quién es mi cliente.
- Qué necesita realmente mi cliente y cuál es mi propuesta de valor.
- ¿Tengo claro mi producto/servicio y su precio?
- Escenarios de ventas para mi previsión comercial: pesimista, realista y optimista.
- Estrategia comercial: canales de venta, estilo comercial, etc.
- Estrategias de publicidad y comunicación:
- Marketing. Aspectos a tener en cuenta.
- Diseñando mi plan de Marketing.
- Acciones de publicidad.
- Acciones de comunicación y reputación.
- Canales sociales (redes sociales) para la comunicación.

TUTORÍAS INDIVIDUALES

Cada alumno dispondrá de 10 tutorías de 60 minutos cada una.

Dependiendo de la necesidad de cada perfil se irá adaptando la tutoría, enfocándola más a los módulos vistos orientados a creación de empresas, o de mejora de empleabilidad y búsqueda de oportunidades laborales.

Dentro de este bloque se les dará un asesoramiento en economía verde.

El índice se basará, por tanto, según el perfil del participante en:

- Desarrollo personalizado de un plan de negocio, para aquellos con un perfil claro de emprendimiento y realizando un video presentación de su idea de negocio.
- Mejora de la empleabilidad, trabajando de manera individual en sus competencias y herramientas de búsqueda de trabajo, mejora de su CV y preparación para entrevistas de trabajo.
- Se concertará la cita con el participante, se creará una sala individual para esa sesión y se le enviará un enlace de acceso.

MENTORING

De los resultados obtenidos durante el programa formativo, se seleccionarán aquellos participantes (máximo 6 alumnos) que vayan a formalizar su proyecto empresarial de forma inmediata a la finalización de la formación, para acelerar el proceso de puesta en marcha.

Se realizarán sesiones de mentorización online en directo (streaming) a los alumnos que más avanzado lleven su proyecto. Este servicio de mentoring contempla hasta un máximo de 10 horas de atención individual y se adaptará a las circunstancias del alumno.

METODOLOGÍA

Dado que la formación taller plantea un modelo híbrido, se pone a disposición del alumnado un conjunto de herramientas tecnológicas que faciliten la impartición, seguimiento y comunicación entre los participantes y el alumnado:

1. Herramienta Meet para la impartición de las sesiones online.
2. Plataforma Moodle a disposición del alumnado. En dicha plataforma, el alumnado podrá: acceder a las sesiones online formativas (sesiones de Meet); disponer del material didáctico usado en cada sesión, además de material complementario de las mismas generado por los formadores (enlaces, documentos, etc.); tendrán acceso a los videos grabados de cada sesión online; además, podrá mantener comunicaciones asíncronas entre alumnado y docentes (foros de debate, tabloneros, chat y mensajería interna).