PROGRAMA

Acción Formativa: "Espíritu Emprendedor"

“Proyecto Almería P1_Formación para Emprender”

INDICE

1.UNIDAD DIDACTICA: EMPRENDIMIENTO 1

2.UNIDAD DIDACTICA: JURIDICA 6

3.UNIDAD DIDACTICA : INFORMÁTICA 8

1. UNIDAD DIDÁCTICA: EMPRENDIMIENTO

OBJETIVOS

- Promover la cultura económica y emprendedora entre el alumnado, de modo que tengan una base de conocimiento para tomar decisiones en su vida diaria, ya sea en el ámbito profesional como personal.
- Fomentar la iniciativa emprendedora y el espíritu emprendedor de los estudiantes para que, en un futuro, inmediato o a largo plazo, puedan tomar la iniciativa de crear una empresa y establecerse como trabajadores por cuenta propia.
- Transmitir el funcionamiento interno de una empresa de prestación de servicios a la población, de sus departamentos y funciones, de las dificultades y de las posibilidades de crecimiento de las empresas para el futuro desarrollo profesional del alumnado.

METODOLOGÍA

La formación es eminentemente práctica, combinando las sesiones teóricas en el aula con tutorías individualizadas y visitas al exterior para conocer experiencias reales y centros de recursos al emprendimiento.

El aprendizaje gira en torno a la creación, desarrollo y validación de una idea de negocio factible, de modo que los estudiantes visualicen su futuro como emprendedores y den forma al proyecto.

Con actividades de “diseña-valida-aprende” se emplea la Filosofía “Lean Startup” a partir de la cual el alumno pueda experimentar, salir a la calle y preguntar por su proyecto para validar si va bien encaminado con él, introduciendo la actitud de validar “prototipos” como resultados del aprendizaje.

Las tutorías son una parte importante de la formación, en la medida que cada emprendedor necesita tiempo y cierta intimidad para exponer y validar sus ideas con el equipo docente, especialmente para diseñar, revisar o completar su propio plan de negocio.

Además, se organizaron salidas e invitaciones para conocer experiencias reales, investigar el mercado y promover alianzas.

En el aula, los contenidos teóricos y conceptuales se combinan con ejercicios prácticos y técnicas de marketing para la mejor asimilación de conceptos: dinámicas de grupo, storytelling, elevator pitch…

Se promueve el aprendizaje cooperativo (trabajo en equipo).

No perdemos de vista la necesidad de trabajar el proyecto a nivel digital y en internet, poniendo de relieve la realidad de un entorno globalizado donde ya no hay fronteras y el mercado se internacionaliza.

Esta formación iniciática trata de guiar al alumnado en el camino de autoanálisis, el descubrimiento y la aplicación de sus habilidades y capacidades en su proceso emprendedor. Asimismo, se ha analizado el tejido productivo y las necesidades de cada comarca para valorar las oportunidades que ofrece el mercado local en materia de emprendimiento. Hicimos hincapié en despertar la motivación, la actitud y la mentalidad positiva para diseñar con éxito su proyecto emprendedor.

CONTENIDOS

1. CONTEXTO DE LA FORMACIÓN: PROBLEMÁTICA DE DESPOBLAMIENTO (COACHING)

1.1. "La España Vaciada"

- Problema sociodemográfico y económico
- Mapa grandes zonas de España sufren el vacío
  - Por Emigración a zonas urbanas
  - Por envejecimiento
  - Por falta de nacimientos
  - Por falta de oportunidades → Menos gente →Menos empresas → Menos empleo (círculo vicioso)
- Estigma del "cateto de pueblo" (y e que se va a duras penas tiene un trabajo y de baja calidad)
- Solución ¿política?
  - Movilización política para conseguir cualquier objetivo: Teruel Existe + Ministerio Vicepresidencia
  - Infraestructuras (A veces contraproducentes=se acerca la ciudad)
  - Servicios (básicos: salud, educación, etc.)
  - Incentivos fiscales
  - Discriminación positiva
  - Apoyo y Mantenimiento Campo y Ganadería
  - Incentivos a la mujer → imprescindible para nacer
  - Formar agentes del cambio: ADL, Alcaldes, Vecinos
  - Intentar mantener y vender la singularidad del pueblo vs. ciudad (no intentar urbanizar el pueblo con soluciones tecnológicas y de equipamientos únicamente)
- Casos de éxito

2. El caso de la provincia De Almería (interior vs. costa)

- Datos
- Iniciativa de la diputación: plan estratégico
- Este proyecto

3. EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN NUESTRO ENTORNO

3.1. Principales indicadores económicos

- PIB
- Déficit
- Deuda pública
- Desempleo
- Balanza de Pagos

3.2. Situación Económica Española – Global

- Previsiones OCDE, FMI → Desaceleración mundial (salvo)
- Riesgos y Amenazas (2020 ; 2025)
- Un plan mundial: la agenda 2030 determina las políticas → Unión Europea → Gobierno España → CC.AA.+entidades locales → sociedad civil+empresas
- Tendencias Socioeconómicas que condicionarán el empleo y las empresas

3.3. La economía almeriense y su tejido productivo

3.4. Análisis del tejido productivo de la Comarca

4. LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

4.1. El trabajador por cuenta propia vs. cuenta ajena

- Diferencias Trabajador cuenta propia / Trabajador cuenta ajena
- Motivo vs. Motivación*
- Empresario a la fuerza

4.2. Requisitos y Teorías del empresario

- Requisitos básicos: Riesgo / Capital y Tecnología / Habilidades*
- Teorías del empresario: Riesgo / Innovación / Tecnoestructura / Oportunidad / Sociocultural

4.3. El Espíritu emprendedor

- Definiciones
- “Innovador”
- Tipos: emprendedor empresario / emprendedor corporativo
- Características personales de los emprendedores
- Softskills y autenticidad (+adelante: Branding (MK))
- Ser intraemprendedor

4.4. Psicología Emprendedora

- Estrategias de Motivación y Rendimiento
- Hábitos de vida saludables (especialmente útiles para emprender)
- La reunión más importante (conciliación)

4.5. Ejercicio Autoevaluación

- https://autodiagnosticos.ipyme.org/Emprendedores

5. GENERAR Y VALIDAR LA IDEA

5.1. Fuentes de Ideas de Negocio

5.2. Entender la Oportunidad

- Herramientas de autoanálisis
- Herramientas para analizar el entorno:
  - Círculo de Oro: cuestiónate el «porqué» de tu proyecto.
  - Mapa del Entorno: analiza tendencias macro y de la oferta y de la demanda.
  - Matriz de Stakeholders: clasifica a tus partners, posibles alianzas, prescriptores, etcétera.
  - Análisis DAFO: mapea tus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades
  - Análisis Estratégico: para visualizar tu estrategia en función al valor que aportas.
- Herramientas para comprender a los clientes
  - Matriz de Customers Insights: te ayudará a elegir el segmento por el que empezar.
  - Mapa de empatía: para ponerte en la piel de tu cliente.
  - Ficha Persona: (en 3.2.definir valor) para que puedas caracterizar a tu cliente.
  - User Story: un día en la vida de tu cliente. Crea su historia.
  - Entrevista con clientes: para validar las hipótesis de tu cliente/usuario.

5.3. Definir el Valor

- Ficha Persona (cliente)
- (Business Model Canvas)
- Customer Value Proposition
- Producto Mínimo Viable
- Matriz de priorización

5.4. Validar el Modelo

- Plan de MK y Ventas (canales y posicionamiento)
- Modelos de Ingresos
- Embudos de MK/ventas (métricas)
- Análisis económico financiero

5.5. Validación Deseabilidad, Factibilidad, Viabilidad

- Entrevistas
- Tipos de PMV
- Matriz de experimentos
- Fichas de experimentos
- Panel de experimentos

6. PLAN DE EMPRESA

- Juego Simulador Empresarial http://simula.ipyme.org
- Misión, Visión, Valores
- Análisis del entorno
- Estrategias y objetivos
- Planes de Acción
- Programación

7. PLAN DE MARKETING Y VENTAS

- Juego Simulador Empresarial http://simula.ipyme.org
- Dirección Comercial y Marketing
- La importancia de Comunicar bien
- Branding
- 4P:
  - -Políticas de Producto
  - -Políticas de Distribución/Canal
  - -Políticas de Promoción/Publicidad
  - -Políticas de Precio
- La investigación de mercados

EVALUACIÓN

Se ha empleado un sistema de evaluación continua cualitativa atendiendo a criterios de participación, competencias y habilidades adquiridas durante la formación, midiendo la actitud y aptitudes para el emprendimiento de cada alumno.

El progreso en el aprendizaje, su aplicación a una idea de negocio viable y su exposición final han sido los principales elementos de evaluación.

2. UNIDAD DIDÁCTICA: JURÍDICO

OBJETIVOS

El objetivo primordial y principal es el de dar a conocer a los jóvenes desempleados de las zonas rurales, que otra forma de vida es posible respecto a su situación laboral. Que cuentan con la posibilidad de trabajar por y para su municipio, solucionando así su posición económica y resolviendo a la vez necesidades existentes en su entorno. Las tiendas online, empresas de servicios a la población, turismo rural, cooperativas, gestores patrimoniales etc. son muy necesarias y deben ser puestas en marcha por los jóvenes de los pueblos almerienses. Y, para poner en funcionamiento dichas empresas van cuentan con formación previa complementada con ayudas económicas durante la fase inicial y de asentamiento de su empresa, de modo que sus proyectos profesionales puedan afianzarse y generar riqueza y negocio en los municipios que tienen un 'reto demográfico'.

Como objetivo complementario o subsidiario se ha concienciado a los jóvenes de entre 16 a 30 años de la necesidad de su formación personal y profesional o, en su caso, actualización de formación. Fomentar el conocimiento y la cultura del esfuerzo es básico en ésas edades y debemos incentivarlos a ello.

Como último objetivo, hemos orientado el curso al crecimiento como personas motivadas y motivadores de su formación y de su entorno.

Además de los objetivos personales y ciñéndonos a los objetivos jurídicos, a continuación, exponemos los establecidos en el curso:

- Acercamiento al Derecho y su necesidad para la sociedad.
- Concienciación de que la ignorancia de las leyes no elude de su cumplimiento, de ahí la necesidad del conocimiento de los principios básicos del derecho por la sociedad.
- Aproximación a la Constitución Española, con especial atención a los principios rectores de la política social y económica.
- Conocimiento de la empresa, sus tipos, formas jurídicas, empresarios individuales etc.
- Saber las Principales Obligaciones laborales y Fiscales del emprendedor.
- Estar al tanto de la Normativa básica de los negocios en España/Unión Europea y las principales subvenciones, ayudas y apoyo al emprendimiento.

METODOLOGÍA

La metodología más adecuada para transmitir los conocimientos, es la de hacer al próximo emprendedor protagonista de las clases. Se ha utilizado un doble enfoque teórico- práctico, pero huyendo de las clases magistrales, dando la máxima relevancia al participante de la formación emprendedora, el cual, desde el minuto uno debe sentirse el personaje principal de la formación. Para ello, tras breves introducciones en el tema concreto, se repartió a los alumnos material sobre el programa con tantos contenidos como alumnos hubiera.

Tras un tiempo prudencial de 15 minutos cada uno de ellos expone el tema que le ha correspondido (Ejemplo: Como darse de alta en la Seguridad Social, que es el derecho de desistimiento, particularidades de las tiendas online etc.). Cuando todos han expuesto su diferenciado contenido, se crean foros de debate, donde la formadora afianza los conocimientos expuestos, y sobre todo despeja sus dudas, incertidumbres y miedos.

Otra de las dinámicas utilizadas es la de conocer los Ministerios Públicos relacionados con el emprendimiento tales como Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Ministerio de Trabajo Migraciones y Seguridad Social, Ministerio de Hacienda etc. y de Consejerías de la Junta de Andalucía como la de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo. Se forman grupos de trabajo que van descubriendo a través de enlaces de dichos Organismos Públicos, todo un mundo de información sobre como emprender y con qué apoyos contar desde la Administración Pública. Igualmente, cada grupo de trabajo orientado a una materia, se le otorga tiempo prudencial y posteriormente expone lo aprendido o conocido por cada grupo.

También se da a conocer las funciones de entes y organismos almerienses como la Cámara de Comercio, Faecta, Upta, Fademur, Instituto Andaluz de la Juventud, Centros Cade, Universidad de Almería, la Escuela Oficial de Idiomas etc. Dado que todos estos Organismos estarán junto al autónomo o empresario para ayudarlos, asesorarlos y orientarlos siempre.

Por último, reseñar que junto a las dinámicas de aprendizaje técnico jurídico expuestas, se realiza cada día dinámicas grupales relacionadas con tema de actualidad nacional o local y dinámicas de coaching especializado, con el objetivo de motivar a diario nuestra labor.

CONTENIDOS

1. **INTRODUCCION AL DERECHO, NECESIDAD DE LAS NORMAS**
2. **CONSTITUCION ESPAÑOLA**
3. **PROCESO DE CREACION DE EMPRESAS**
4. **ELECCION DE FORMA JURIDICA**
5. **TIPOS DE ESTABLECIMIENTOS MERCANTILES**
6. **TRAMITES CREACION DE EMPRESAS**
7. **TRAMITES ADMINISTRATIVOS PARA LA PUESTA EN MARCHA**
8. **BASICAS PARA LA CREACION DE EMPRESAS**
9. **AUTONOMOS, COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES**
10. **PRINCIPALES OBLIGACIONES LABORALES Y FISCALES**
11. **NORMATIVA BASICA DE LOS NEGOCIOS EN ESPAÑA:**
12. **IGUALDAD DE HOMBRES Y MUJERES EN LA EMPRESA**
13. **GUÍA DE DERECHOS HUMANOS PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

EVALUACIÓN

Se realiza evaluación continua basada en el día a día del alumno, su interés y motivación, así como el grado de aprendizaje de contenidos básicos.

3. UNIDAD DIDÁCTICA: INFORMÁTICA

OBJETIVOS

- Formación en habilidades técnicas para el uso de las nuevas herramientas y actitudes para enfocar la actividad diaria con nuevos valores digitales.
- Impulsar la trasformación digital: La digitalización un factor clave para la subsistencia y crecimiento de las empresas independientemente de su tamaño y sector de la actividad.

METODOLOGÍA

Formación presencial alternado los conceptos teóricos haciendo uso de proyector para exponer los procedimientos y su posterior práctica sobre el ordenador relativa al contenido mostrado. Se muestran videos relacionados con algunos temas tratados.

Intervención de emprendedores para contar su experiencia e incentivar la motivación hacía el autoempleo, así como alguna salida a algún lugar de interés.

CONTENIDOS

1. PRESENTACIÓN

- Los alumnos se presentan y comentan su cultura tecnológica. Herramientas informáticas que utilizan.

2. TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- Definición
- ¿Cómo llevar a cabo una transformación digital?
- Análisis para la transformación digital
- Cultura de transformación digital

3. APLICACIONES GOOGLE

- Correo Gmail
- Contactos
- Calendario
- Google Drive
- Google Hangouts -Skype

4. OFIMÁTICA BÁSICA

- Libre Office Writer
  - Dar formato a un texto: Carácter, Párrafo

- Libre Office Calc
  - Operaciones básicas
  - Ejemplo Factura

5. CERTIFICADO DIGITAL

- Obtención
- Localización en los navegadores
- Importar-Exportar certificado"

6. ELEVATOR PITCH:

- Presentación de idea/profesional/empresa/producto
- Ejemplos: videos de elevator de emprendedores

7. REDES SOCIALES

- Facebook
- Linkedin
- Instagram
- Twitter

8. INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL

- SEO, SEM
- Funcionamiento de buscadores, Keywords
- Publicidad en Facebook

9. PÁGINA WEB

- Crear una página web desde cero
- Conceptos previos: Dominios, Host…
- Plataformas para creación de pag. Web

EVALUACIÓN

Se realiza una evaluación continua, comprobando las prácticas realizadas en todo momento de los contenidos impartidos. Del mismo modo, se analiza y da seguimiento a su participación diaria en actividades como:

- Debates, exposiciones en público
- Trabajo en equipo
- Participación en: charlas, experiencias de emprendedores…
- Uso de las tutorías