



MURCIA EMPRENDE JOVEN

Programa Itinerario Emprendimiento Juvenil

1. EL FONDO SOCIAL EUROPEO Y EL PROGRAMA DE ITINERARIOS DE EMPRENDIMIENTO JUVENIL.

El Fondo Social Europeo (FSE), creado en 1957, es el instrumento financiero de la Unión Europea más importante para la promoción del empleo. Respalda las políticas y prioridades destinadas a alcanzar el pleno empleo y a mejorar la calidad y la productividad en el trabajo, la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores de la Unión, los sistemas de educación y formación así como la inclusión social, contribuyendo de este modo a fomentar la cohesión territorial, económica y social.

La reducción del desempleo juvenil constituye uno de los retos más importantes en la actualidad. Por esa razón, en España contamos con un Programa Operativo de Empleo Juvenil cofinanciado por el Fondo Social Europeo para el periodo 2014-2020.

La Fundación INCYDE participa a través del Programa de Itinerarios de Emprendimiento Juvenil (PIEJ), que tiene como objetivo incorporar al mercado laboral por la vía del emprendimiento a jóvenes de toda España no ocupados y no integrados en los sistemas de educación o formación. Por tanto, se apoyará y acompañará a estas personas en su transición desde su situación actual de desempleo hasta la actividad laboral.

Múltiples fuentes reconocen que la vía del crecimiento y el empleo europeo pasa por fomentar el emprendimiento, especialmente para aumentar la empleabilidad de los jóvenes. Diferentes encuestas indican que entre el 15 y el 20% de los jóvenes que tienen contacto con el emprendimiento terminan creando su propia empresa (entre tres y cinco veces más de lo que ocurre entre la población general). Pero, incluso cuando no ponen en marcha su propia empresa, la experiencia les reporta conocimientos y habilidades empresariales esenciales como creatividad, iniciativa, tenacidad, trabajo en equipo, gestión del riesgo y sentido de la responsabilidad. Cualidades valoradas en el mundo profesional y que, por tanto, incrementan su empleabilidad.

2. METAS Y OBJETIVOS.

Para el periodo 2014-2020, la Fundación INCYDE se ha fijado como meta apoyar a más de 7.000 personas jóvenes en su proceso de incorporación al mercado laboral incrementando sus conocimientos y habilidades emprendedoras y empresariales.

Además, son objetivos del Programa de Itinerarios de Emprendimiento Juvenil:

- Ofrecer itinerarios holísticos, desde la sensibilización hasta el acompañamiento en los primeros meses de la actividad empresarial, complementarios a otros programas y servicios existentes, y adaptados al perfil de las personas destinatarias.



MURCIA EMPRENDE JOVEN

Programa Itinerario Emprendimiento Juvenil

- Garantizar la no-exclusión por motivos sociales, de nivel formativo, por razones de género o por lugar de residencia, de ninguna persona que responda al perfil de destinatario.
- Fomentar el equilibrio territorial del programa, ofreciéndolo en todas las regiones.
- Lograr, de manera efectiva, que un elevado número de jóvenes españoles se incorporen al mercado laboral generando su propio puesto de trabajo.

3. PRESENTACIÓN DEL ITINERARIO EMPRENDEDOR “MURCIA EMPRENDE”.

En los proyectos emprendedores hay retos, sueños, oportunidades, problemas, rutinas, conflictos, logros, barreras, pérdidas, ganancias, posibilidades, situaciones favorables y complicadas, crisis... Y siempre los habrá, pues lo único que permanece es el cambio. El objetivo de estos talleres prácticos es que el emprendedor, empleando sus capacidades y su potencial innato, aprenda de sí mismo a dar una respuesta de calidad a lo que acontece en su proyecto de empresa (gestión reactiva) y también que aprenda a anticiparse a ello (gestión pro-activa). Los talleres tienen dos polos: el emprendedor y su proyecto. Todo gira alrededor de conseguir que el emprendedor libere la energía necesaria para poner en marcha el proyecto y alcanzar tus objetivos.

El Centro Tecnológico del Metal (CTM) tiene experiencia en la realización de actividades en el marco del programa de sensibilización a Start-ups, emprendedores y pymes. Fruto de los indicadores analizados en otros programas, los consultores son conocedores de los formatos de actividades que aseguran mayor éxito en la participación, y en la satisfacción de los asistentes. Además, se dispone de mentores que apoyarán la fase de asesoramiento personalizado (fase 3).

Los programas formativos seguirán dos posibles itinerarios de capacitación, dependiendo de una primera clasificación de los beneficiarios:

- **Personas cualificadas** (enseñanza universitaria y Formación Profesional), con competencias y voluntad de participación pero afectadas por el desajuste entre oferta y demanda en el mercado laboral.
- **Personas con baja cualificación** o que presentan factores añadidos de exclusión relacionados con cuestiones personales, de salud, relacionales, familiares, etc.

Para el segundo grupo, además de las competencias necesarias para la puesta en marcha de una actividad económica, se incorporarán acciones adicionales para la adquisición y el refuerzo de competencias personales, incluyendo así objetivos de desarrollo personal y social.

Para determinar el perfil de cada beneficiario, y por tanto el itinerario formativo a seguir, se realizará un **cuestionario previo de identificación del perfil para el emprendimiento**, teniendo en cuenta, a modo de ejemplo, los siguientes criterios:

- Motivación para trabajar y para buscar cómo hacerlo: descripción del proyecto emprendedor (origen de la idea, grado de novedad, viabilidad económica, otros),

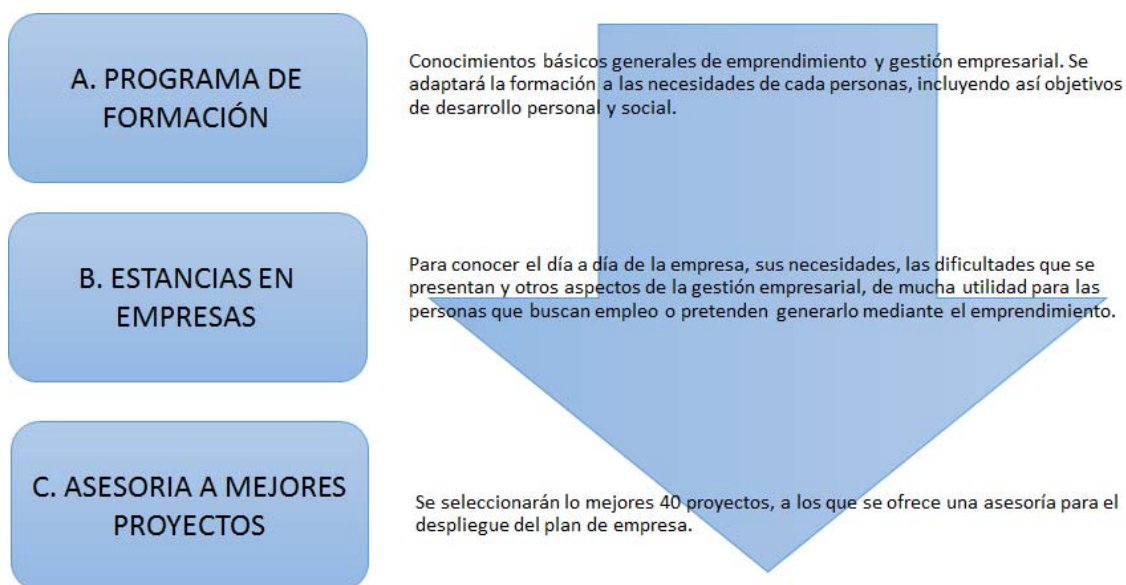


MURCIA EMPRENDE JOVEN

Programa Itinerario Emprendimiento Juvenil

- Determinantes personales: edad, nivel de ingresos, domicilio habitual, otros.
- Profesionalidad: formación y experiencia
- Habilidades sociales generales y personales: comunicación, trabajo en grupo, otros.

Una vez analizado el perfil de cada beneficiario, se planteará para cada uno, de forma previa al comienzo del programa, un plan personalizado que contenga objetivos, contenidos, actividades y compromisos personales, y que cada participante deberá aceptar mediante su firma expresa en el propio **Plan Individualizado de emprendimiento**.



A. PROGRAMA DE FORMACIÓN

El Programa de formación incluye un **curso presencial** en el que se facilitarán conocimientos básicos generales de emprendimiento y gestión empresarial. La duración total del curso presencial es de 35 horas/ alumno, computando las sesiones grupales más las tutorías individuales. Se trabajará con cada participante de forma individual en la detección de oportunidades vinculadas a su perfil personal y su entorno social, a partir de las cuales construir su propio proyecto profesional. Para ello se combinarán sesiones de formación grupales con sesiones de trabajo individuales con cada participante.

El programa formativo consta de 3 bloques. El primero es común y obligatorio para todos los participantes; del resto de bloques formativos se seleccionarán los módulos específicos para cada alumno, de forma que se dispondrá para cada beneficiario de un auténtico itinerario de emprendimiento personalizado a la situación real de la persona y de su proyecto.



| | MODALIDAD | DESTINATARIOS |
|--|------------|----------------------------|
| BLOQUE 1: COMPETENCIAS TRONCALES | | |
| 1.1. Introducción y Presentación | GRUPAL | TODOS |
| 1.2. Somos personas emprendedoras | GRUPAL | TODOS |
| 1.3. Situación actual para el emprendedor y emprendedora | GRUPAL | TODOS |
| 1.4. Modelo de Negocio | GRUPAL | TODOS |
| 1.5. Plan de Negocio | GRUPAL | TODOS |
| 1.6. Gestión Empresarial y Ventas | GRUPAL | TODOS |
| BLOQUE 2: COMPETENCIAS PERSONALES | | |
| 2.1. Competencias digitales | GRUPAL | SEGÚN PLAN INDIVIDUALIZADO |
| 2.2. Empleabilidad y habilidades sociales | GRUPAL | SEGÚN PLAN INDIVIDUALIZADO |
| 2.3. Liderazgo | GRUPAL | SEGÚN PLAN INDIVIDUALIZADO |
| 2.4. Gestión de toma de decisiones. | GRUPAL | SEGÚN PLAN INDIVIDUALIZADO |
| 2.5. Gestión del tiempo. | GRUPAL | SEGÚN PLAN INDIVIDUALIZADO |
| 2.6. Gestión del estrés | GRUPAL | SEGÚN PLAN INDIVIDUALIZADO |
| 2.7. Gestión del fracaso | GRUPAL | SEGÚN PLAN INDIVIDUALIZADO |
| 2.8. Trabajo en equipo | GRUPAL | SEGÚN PLAN INDIVIDUALIZADO |
| BLOQUE 3. COMPETENCIAS PROFESIONALES | | |
| 3.1 Finanzas y Contabilidad | GRUPAL | SEGÚN PLAN INDIVIDUALIZADO |
| 3.2. Marketing y Gestión de Redes Digitales | GRUPAL | SEGÚN PLAN INDIVIDUALIZADO |
| 3.3. Comunicación y presentación ante terceros | GRUPAL | SEGÚN PLAN INDIVIDUALIZADO |
| 3.4. Recursos Humanos. Contratos, nominas, sueldos y seguridad social. | GRUPAL | SEGÚN PLAN INDIVIDUALIZADO |
| 3.5 Financiación y Ayudas | GRUPAL | SEGÚN PLAN INDIVIDUALIZADO |
| BLOQUE 4. FORMACIÓN INDIVIDUAL | | |
| 4.1. ANÁLISIS DEL MODELO DE NEGOCIO | INDIVIDUAL | TODOS |
| 4.2. MIRARSE AL ESPEJO | INDIVIDUAL | TODOS |
| 4.3. DEFINICIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN | INDIVIDUAL | TODOS |
| 4.4. REVISIÓN DE RESULTADOS DEL PLAN DE ACCIÓN | INDIVIDUAL | TODOS |
| 4.5. CAMBIO Y TRANSFORMACIÓN SOSTENIBLES | INDIVIDUAL | TODOS |

BLOQUE 1. COMPETENCIAS TRONCALES (MODALIDAD GRUPAL)

1.1. Introducción y presentación del Programa (1 hora)

El objeto de este módulo es detallar el contenido del Itinerario de Emprendimiento, de forma que los alumnos comprendan la necesidad de implicarse en el mismo.

El módulo incluye: Presentación del programa; objetivos; determinación del perfil del alumno; detalle de los itinerarios: programa de formación presencial y online, asesoría a mejores proyectos, estancias en empresas, seguimiento.

1.2. Presentación: Somos personas emprendedoras (1 hora)

El objeto de este módulo es sensibilizar a los participantes acerca del emprendimiento, motivándoles para entender que todos llevamos un emprendedor dentro.

Los seres humanos somos soñadores por naturaleza. Desde niños poseemos una gran capacidad para soñar con las cosas más maravillosas y lo mejor es que también poseemos una enorme capacidad para convertir nuestros sueños en realidad. Sin embargo, todos somos soñadores en potencia pero solo unos pocos emprendedores logran sus sueños.



MURCIA EMPRENDE JOVEN

Programa Itinerario Emprendimiento Juvenil

La principal diferencia entre un soñador y un emprendedor está en las acciones que realizan cada día. En este módulo introductorio al curso, se darán unos consejos para despertar el emprendedor que todos llevamos dentro. Además, se sensibilizará acerca de la importancia de la sostenibilidad y protección del medio ambiente en los proyectos empresariales

1.2. Situación actual para el emprendedor y emprendedora. (1 hora)

El objeto de este módulo es ayudar a entender los principales conceptos a la hora de poner en marcha una empresa (mercado, producto, modelo de negocio, etc) y explicar las distintas formas de plantear los objetivos de una Startup y las distintas formas de conseguirlos, así como el ecosistema emprendedor en España y, en especial, en la Región de Murcia.

Comenzar un negocio desde cero es difícil y muchas veces el emprendedor desconoce todos los conceptos importantes para su negocio. Además se enseñaran algunos modelos que se pueden seguir a la hora de plantear una nueva empresa y como plantear y llevar a cabo los objetivos planteados teniendo en cuenta la situación del entorno. Por último, se darán a conocer los agentes que conforman el ecosistema emprendedor en España, en los cuales se puede apoyar el emprendedor para obtener diversos apoyos para su proyecto.

El contenido de este módulo es: Conceptos empresariales, Modelos de negocio, Planteamiento de objetivos; Formas de conseguir objetivos; Influencia del entorno para la consecución de los objetivos; Caso Practico.

1.3. Modelo de Negocio (1 hora)

Business Model Canvas constituye una herramienta esencial para crear modelos de negocios de forma gráfica y sencilla, describiendo diferentes aspectos de tu idea de negocio necesarios para el correcto funcionamiento de tu proyecto. El taller que organiza el CTM se trata de una jornada participativa muy práctica donde los asistentes podrán aplicar la herramienta en sus propios proyectos.

El contenido del módulo es: Qué es el Modelo Canvas (Business Modelo Canvas); Dónde se sitúa en la toma de decisiones estratégicas en la empresa; Descripción de los 9 bloques que lo integran; Ejemplos de aplicación del Modelo Canvas a proyectos o empresas reales; Aplicación práctica en los proyectos de los asistentes al curso.

Además, se explicará brevemente las principales características de Lean Startup, Business Model Canvas y Customer Development.

1.4. Plan de Negocio (2 horas)

Repaso a los principales puntos de un plan de negocio, recomendaciones generales y especial foco en errores habituales que comenten los emprendedores al redactarlos. Valoración de la importancia de su realización, metodología y recursos externos para completarlo. Ponencia sobre los principios, metodologías y técnicas de emprendizaje ágil que facilitan el lanzamiento de startups con un foco especial en la validación del problema a resolver, la solución a comercializar y el modelo de negocio a implantar. La aplicación de estos principios, habitual en ecosistemas emprendedores como Silicon Valley, está revolucionando la puesta en marcha de



MURCIA EMPRENDE JOVEN

Programa Itinerario Emprendimiento Juvenil

startups, minimizando los riesgos de mercado y optimizando al máximo la utilización de recursos.

1.5. Gestión empresarial y ventas (1 hora)

El objetivo del taller es tratar de enseñar métodos que ayuden a la gestión de una empresa basándose en aspectos fundamentales como gestión de proyectos, ventas y tesorería.

La gestión es fundamental también en una startup. Como cualquier empresa debe prestar atención a la planificación, organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, del conocimiento, etc.) con el fin de obtener el máximo beneficio posible; este beneficio puede ser económico o social, dependiendo de los fines perseguidos por dicha organización. En este taller se dará a conocer los principios de administración moderna de una organización, centrada en la estrategia y enfocada a las necesidades del cliente.

El contenido de este módulo es: Gestión de Ventas, Gestión de Tesorería, Gestión de proyectos, Caso práctico: simulación en grupo.

BLOQUE 2. COMPETENCIAS PERSONALES (MODALIDAD GRUPAL).

2.1. Competencias digitales (1 hora)

El uso de herramientas digitales es clave tanto para el proceso de búsqueda en sí mismo como para aumentar la empleabilidad, ya que el número de puestos de trabajo que requieren este tipo de competencias es cada vez más elevado. Debemos acercarnos al concepto de “nativos digitales”, puesto que el futuro se ubica ahí. Nos guste o no, el entorno digital y las redes sociales han llegado para quedarse.

2.2. Empleabilidad y habilidades sociales (1 hora).

El desarrollo de nuestra empleabilidad, ese cóctel de actitudes y aptitudes que se articula como la capacidad para conseguir un empleo y para evitar el desempleo, debe ir desde dentro hacia afuera. Hemos de empezar partiendo de nosotros mismos, del conocimiento de nuestros puntos fuertes y débiles, de cómo pensamos, de cómo sentimos y respiramos. ¿Hemos mirado bien dentro de nosotros mismos? Desde ahí, progresivamente tenemos que ir entrenando nuestras relaciones con el exterior (personas, empresas, profesionales etc.) y poner en prácticas estrategias para optimizarlas. Algunas de las competencias clave en el proceso de búsqueda de empleo son las siguientes: Autoconocimiento, Motivación hacia el aprendizaje permanente, Flexibilidad y adaptación al cambio, Iniciativa y autonomía.

2.3. Liderazgo (1 hora)

La imagen del líder carismático, esa persona que se sitúa en lo alto de la pirámide de las organizaciones y tiene respuesta para todo se ha quedado obsoleta. Esa imagen del líder pertenece a un momento en el que el mercado era estable y la competencia conocida. Para



MURCIA EMPRENDE JOVEN

Programa Itinerario Emprendimiento Juvenil

responder a los nuevos retos de complejidad, diversidad e incertidumbre, tenemos que volver a examinar el liderazgo que necesitamos para lograr la excelencia competitiva.

El objetivo de este módulo es transmitir metodologías para mejorar el liderazgo, mediante las técnicas de coaching, para: identificar y superar las barreras del cambio, reconocer situaciones en las que determinadas fortalezas del pasado se han convertido en debilidades competitivas, gestionar de forma constructiva los conflictos y desarrollar habilidades directivas (tales como el liderazgo, la comunicación asertiva o la negociación).

2.4. Gestión de toma de decisiones. (1 hora)

Ayudar a los profesionales a analizar con la mayor objetividad posible su estilo de toma de decisiones y potenciar la mejora en dicho ámbito.

El módulo se plantea de una forma eminentemente práctica en la que a través de ejercicios situaciones y procesos de autodiagnóstico, los participantes puedan ir identificando sus fortalezas, debilidades y aspectos de mejora. Este módulo permitirá afrontar problemas y tomar decisiones en un entorno de tremenda incertidumbre.

2.5. Gestión del tiempo. (1 hora)

Planificación, organización y gestión del tiempo. El desempleo, sobre todo cuando se prolonga en el tiempo, mina nuestras capacidades de planificación y organización. Mejoramos nuestra empleabilidad cuando adquirimos marcos y herramientas para establecer prioridades, planes de acción, optimización de medios y recursos etc. Técnicas como la matriz de Eisenhower, herramientas como Google Calendar o Evernote, etc. nos pueden ayudar mucho a desarrollar estos aspectos.

2.6. Gestión del estrés (1 hora)

El objetivo del taller es identificar las competencias directivas clave en momentos de crisis, autoevaluar el propio perfil directivo, comprender la diferencia entre el análisis racional de una situación de negocio, y la percepción de las reacciones emocionales que esa situación produce en los stakeholders y anticipar y manejar adecuadamente las emociones propias de todo momento de crisis. Los contextos de crisis requieren un tipo de competencias directivas distintas a aquellas meramente organizativas.

El contenido del módulo es: Comportamiento natural del ser humano; Habilidades necesarias para afrontar momentos críticos: aprendizaje, flexibilidad, desarrollo de estrategia; Reacciones funcionales ante las situaciones de cambio o de crisis.

2.7. Gestión del fracaso (1 hora)

El objetivo del módulo es aprender a gestionar el fracaso de manera que sea un método de aprendizaje y ayude a la mejora continua de los emprendedores, ayudando al desarrollo del proyecto emprendedor. Cuando se escucha la palabra fracaso se asocia a solo factores negativos pero se olvida que el fracaso es una herramienta para poder mejorar y en muchos casos es el único camino al éxito, solo quien ha fracasado ha aprendido una nueva forma de



MURCIA EMPRENDE JOVEN

Programa Itinerario Emprendimiento Juvenil

conseguir su objetivo de manera distinta. Durante esta jornada se intentara ver el fracaso como una herramienta necesaria pero que es importante saber gestionar para aprender y utilizarla para la mejora continua y evitar que este sea el culpable de no seguir adelante en los objetivos perseguidos.

El modulo incluye las siguientes materias: El fracaso como camino hacia el éxito; Analisis de Riesgos; Cómo gestionar el fracaso por parte de los emprendedores/ Cómo gestionar el fracaso en las organizaciones.

2.8. Trabajo en equipo (1 hora)

Sensibilizar a los asistentes acerca de los beneficios y la necesidad de trabajar en equipo, así como transmitir herramientas para organizar el trabajo en equipo con el fin de sacarle el máximo partido en su aplicación práctica a los proyectos emprendedores. El equipo puede implicar a personas de una misma organización, pero también se puede enfocar como colaboración con personas externas (partners, clientes, etc). El módulo se plantea de una forma eminentemente práctica en la que a través de ejercicios situaciones y procesos de autodiagnóstico, los participantes puedan ir identificando la situación de sus equipos de trabajo actuales y aspectos de mejora. En este módulo se pretende trabajar los valores añadidos que tiene trabajar en equipo.

El contenido del módulo es el siguiente: Que es el trabajo en equipo; Elementos clave para el trabajo en equipo; Los roles de los integrantes del equipo; Características para un buen trabajo en equipo; Ventajas del trabajo en equipo frente al trabajo individual; Diferencias entre trabajo en equipo y trabajo en grupo; Herramientas para dinamizar y optimizar el trabajo en equipo: Brainstorming, herramientas del trabajo de equipo online (Evernote, Drive...), otras

BLOQUE 3. COMPETENCIAS PROFESIONALES (MODALIDAD GRUPAL)

3.1. Finanzas y Contabilidad (2 horas)

El objetivo del taller es destacar la importancia del conocimiento de los estados financieros en la gestión empresarial, conocer las interrelaciones entre la planificación empresarial y la formulación de los presupuestos, conocer cómo se realiza un presupuesto global, explicar una herramienta práctica para la elaboración de presupuestos y planes económico-financieros.

En este taller se dará a conocer el concepto de planificación estratégica y las relaciones entre la planificación estratégica y el presupuesto, llegando a conocer las diferentes etapas en la elaboración del mismo y se presentará una herramienta práctica para la elaboración de presupuestos y planes económico-financieros para cada modelo de negocio por parte de los emprendedores participantes. Por último se realizará un pequeño caso práctico para aplicar los conceptos del taller.

El contenido de este módulo es: Planificación estratégica y presupuesto; Tipo de presupuestos; Formulación de Presupuestos; Herramientas para elaboración de presupuesto; Caso práctico.



MURCIA EMPRENDE JOVEN

Programa Itinerario Emprendimiento Juvenil

3.2. Marketing y gestión de redes digitales. (2 horas).

El objetivo del taller es conocer los principales canales de captación de clientes que se pueden utilizar por parte de un emprendedor y las estrategias necesarias para lograr un buen posicionamiento de marca que nos ayude a lograr el éxito para nuestro negocio.

El contenido de este módulo es: Conceptos básicos de Marketing; Estrategias de marketing actuales: marketing online y offline; Casos de éxito; Caso práctico: simulación basada en los proyectos de los beneficiarios.

3.3. Comunicación y presentación ante terceros. (2 horas).

El objetivo es permitir visualizar a los emprendedores las claves de la comunicación de su proyecto a terceros, así como las cuestiones relevantes para abordarlo con éxito. El módulo facilitará a los emprendedores trabajar sobre su proyecto de manera que puedan preparar/perfeccionar su propio pitch (discurso). Finalmente, los asistentes conocerán las claves a desarrollar y potenciar a la hora de presentar su proyecto a terceros (inversores, clientes, proveedores, partners), con el propósito de convencer.

El contenido de este módulo es: Aspectos legales y técnicos de la negociación y el cierre; Cómo seducir a un Inversor; Cómo presentar tu proyecto. ¿Cómo lo explico?; Técnicas de expresión verbal. Elevator pitch; Herramientas de apoyo: resumen ejecutivo, videos, otros.

3.4. Recursos Humanos. Contratos, nominas, sueldos y seguridad social. (1 hora)

El objetivo de este módulo es desarrollar conocimientos, actitudes y habilidades con base conceptual y aplicativa de las principales herramientas que emplean la Gestión del Talento Humano dentro de las organizaciones en general y bajo el enfoque de la gestión por competencias, en diferentes escenarios: entidades públicas, empresas grandes, medianas y pequeñas.

Los participantes conocerán las claves para la identificación y selección de perfiles profesionales, la construcción del organigrama de su organización, la normativa aplicable, los tipos de contrato y las claves para la gestión de equipos.

3.5. Financiación y Ayudas. (1 hora)

A la hora de crear una empresa uno de los mayores retos de los emprendedores es conseguir financiación para la puesta en marcha de su proyecto. La correcta elección de este recurso no tiene que ver sólo con los intereses y tasas, además será necesario conocer que existen diversos tipos de financiación dependiendo del nivel en el que la idea o desarrollo se encuentre. La cuestión es de donde vamos a sacar el dinero para una inversión y cómo vamos a planificarla en el tiempo.

El módulo pretende dar a conocer las diferentes vías de financiación para las pymes, prestando especial atención al grado de madurez (inicio o consolidación), en el que se encuentra el negocio, y a la forma jurídica que haya adoptado. Además, se revisarán algunas de las fórmulas tradicionales (públicas y privadas), que siguen dando buenos resultados en el contexto actual,



así como otras fórmulas novedosas, basadas en sistemas de economía alternativa, como el Crowdfunding (o financiación colectiva).

BLOQUE 4. FORMACIÓN INDIVIDUAL: PROYECTO PROFESIONAL

Como parte del curso, se asesorará y supervisará el trabajo de definición del proyecto empresarial de cada participante para asegurar su viabilidad tanto en términos de las capacidades individuales de la persona como en relación al mercado y el contexto actual.

Para ello, se realizarán 5 sesiones de formación, presenciales e individuales, con cada beneficiario.

El contenido de esta formación estará adaptada a las necesidades de cada participante. Se presentan dos opciones:

1. PLAN DE PUESTA EN MARCHA DE UN NEGOCIO
2. PLAN DE BÚSQUEDA DE EMPLEO

FORMACIÓN ONLINE

Se ofrece al alumno Formación ONLINE, de 20 horas individuales, para complementar la Formación presencial. Se pone a disposición del alumno:

- Material online relacionado con los módulos de formación presencial grupal. Incluirá las presentaciones powerpoint y otros documentos que amplíen el contenido teórico de cada módulo, así como otros documentos de apoyo (informes, estudios, metodologías externas de reconocido prestigio, casos de éxito, bibliografía), ejercicios prácticos y otros.
- Sistema de tutorías virtuales y aclaración de dudas, relacionado sobre todo en el Plan individualizado de cada participante, así como con los módulos de formación presencial.

NOTA: INCLUIR INSTRUCCIONES DE USO DE LA PLATAFORMA

B. ESTANCIAS O PRÁCTICAS EN EMPRESAS.

Se incluirá, como parte de la formación, estancias o prácticas en startups o empresas de reciente creación para los 160 beneficiarios previstos. La finalidad será la de conocer de primera mano el día a día emprendedor, sus retos, dificultades y recompensas, así como establecer redes de contactos que sirvan de soporte en el inicio de la propia actividad emprendedora. Por tanto, no se tratará de prácticas laborales.

Una vez concluido el programa formativo, se asignará una empresa a cada uno de los beneficiarios, teniendo en cuenta el perfil del joven, el plan personal elaborado, y la ubicación de las empresas más adecuadas para minimizar las necesidades de desplazamiento. CTM elaborará un Plan individualizado de prácticas de empresa, con el contenido de la actividad, que se hará firmar por la empresa que acoja al joven.



MURCIA EMPRENDE JOVEN

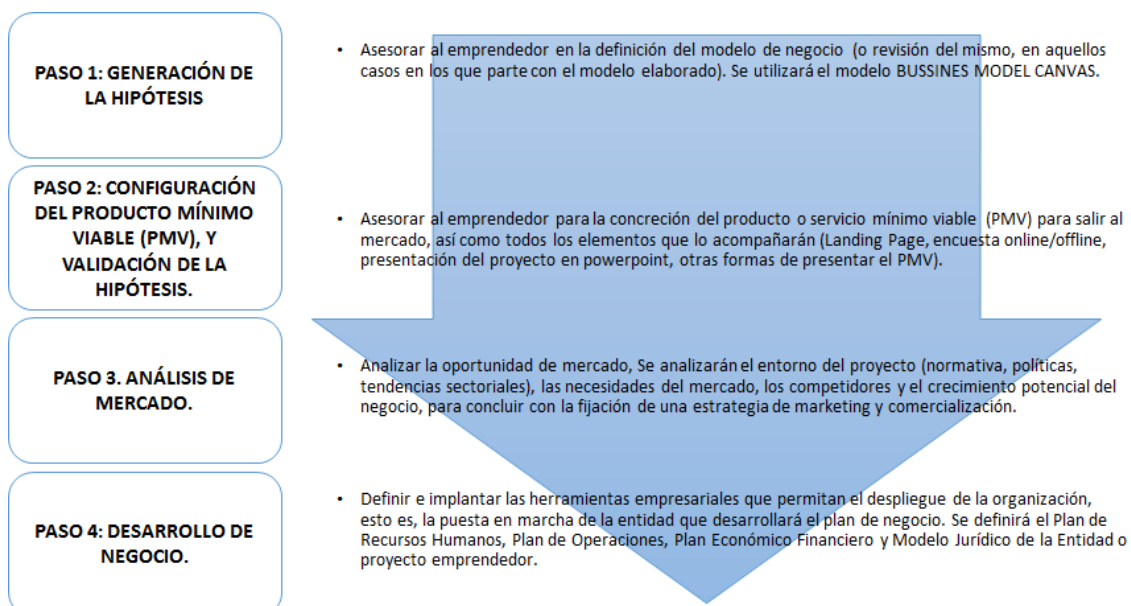
Programa Itinerario Emprendimiento Juvenil

C. SERVICIOS DE ASESORAMIENTO.

Los participantes que han finalizado los programas de formación y que vayan a formalizar su proyecto empresarial recibirán sesiones de *mentoring* durante las etapas iniciales de inicio de su actividad, ayudándoles a definir sus modelos de negocio, y guiándoles en las etapas más tempranas a tomar mejores decisiones con el menor número de pasos en falso y acompañándoles para aumentar su confianza a la hora de afrontar todos los retos que se les vayan planteando.

El asesoramiento se realizará a un nº estimado de 40 beneficiarios, que recibirán un total de 16 horas de asesoramiento: 4 sesiones presenciales de 4 horas cada una, a través de las cuales se realizará un seguimiento del avance del plan de negocio de cada proyecto: la situación del proyecto a esa fecha, retos y necesidades identificadas, formación en determinadas materias de la gestión empresarial, y planificación de nuevas tareas para continuar con el avance. En las sesiones presenciales, el consultor asesorará al beneficiario en la mejora de su modelo de negocio, siguiendo la metodología Lean Start Up, que permite a los proyectos diseñar sus productos o servicios para cubrir la demanda de su base de clientes, sin necesitar grandes cantidades de financiación inicial o grandes gastos para lanzar el prototipo inicial del proyecto.

La distribución de sesiones para el desarrollo de las actividades previstas en la hoja de ruta del emprendedor, es la siguiente:



PASO 1: GENERACIÓN DE LA HIPÓTESIS. Asesorar al emprendedor en la definición del modelo de negocio (o revisión del mismo, en aquellos casos en los que parte con el modelo elaborado). Se utilizará el modelo BUSSINES MODEL CANVAS para realizar: Descripción y concreción de la idea; Revisión inicial del modelo de negocio; Planteamiento de las hipótesis a clientes.



MURCIA EMPRENDE JOVEN

Programa Itinerario Emprendimiento Juvenil

PASO 2: CONFIGURACIÓN DEL PRODUCTO MÍNIMO VIABLE (PMV), Y VALIDACIÓN DE LA HIPÓTESIS. Asesorar al emprendedor para la concreción del producto o servicio mínimo viable (PMV) para salir al mercado, así como todos los elementos que lo acompañarán (Landing Page, encuesta online/offline, presentación del proyecto en powerpoint, otras formas de presentar el PMV). Para la validación de la hipótesis, se asesorará al emprendedor en el proceso de validación de la propuesta de valor inicial con objeto de verificar su acogida real en el mercado. A través de un plan de acciones y el seguimiento de la respuesta del cliente mediante indicadores y otra información, se pretende validar si el cliente está o no realmente interesado en la propuesta, así como realizar las iteraciones que requiera dicho cliente. Igualmente se asesorará al emprendedor para que sea capaz de realizar un análisis continuo de los ciclos VALIDACIÓN DE HIPÓTESIS-NUEVAS FUNCIONALIDADES, de manera que a partir de la comunicación continua con los clientes, sea capaz de lograr un producto o servicio cada vez más competitivo.

PASO 3. ANÁLISIS DE MERCADO. Analizar la oportunidad de mercado, Se analizarán el entorno del proyecto (normativa, políticas, tendencias sectoriales), las necesidades del mercado, los competidores y el crecimiento potencial del negocio, para concluir con la fijación de una estrategia de marketing y comercialización

PASO 4: DESARROLLO DE NEGOCIO. Definir e implantar las herramientas empresariales que permitan el despliegue de la organización, esto es, la puesta en marcha de la entidad que desarrollará el plan de negocio. Para identificar el mercado al que debe dirigirse el emprendedor, se definirá el Plan de Recursos Humanos, Plan de Operaciones, Plan Económico Financiero y Modelo Jurídico de la Entidad o proyecto emprendedor.

4. PROCEDIMIENTOS DE COORDINACIÓN DEL PROGRAMA

Persona de contacto CT METAL: Alba Fernández García- Rendueles

afernandez@ctmetal.es

Tlfno. 968897065

Solo se considerará que un participante ha completado el programa cuando haya recibido al menos un 80% de las horas de formación y asesoramiento inicialmente previstas