

HABILIDADES EM PREN DE DO RAS

CURSOS DE
PERFECCIONAMIENTO
2018

GRATUITO



DESARROLLA TU CREATIVIDAD Y GENERA IDEAS DE NEGOCIO
SOLO APTO PARA MENTES INQUIETAS

LUGAR Y FECHAS

FACULTAD DE CIENCIAS
DEL DEPORTE Cáceres
Del 19/02 al 18/04

FUNDECYT-PCTEX
Badajoz
Del 20/02 al 19/04

PREINSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

Desde: 15 Enero 2018
Hasta: 19 Febrero 2018

Solicitudes de admisión y matrícula:

Universidad de Extremadura

www.unex.es

www.sapiem.es

DIRIGIDO A:

Alumnos universitarios
(Pueden acceder egresados,
titulados en FP de Grado Superior
y otras personas ajenas a la UEX)

HORARIO

38 horas de clases
4 horas de conferencias
18 horas de tutorías presenciales
Horario de 16:00 h. a 20:00 h



OBJETIVOS GENERALES ESPECÍFICOS



Desarrollar una actitud positiva hacia el emprendimiento entre la comunidad universitaria.

Desarrollar habilidades necesarias para emprender con éxito, que con carácter transversal, además, aumente la empleabilidad del alumno.



Dar a conocer tendencias y metodologías para la generación de ideas de negocio, y el itinerario hacia el mercado.

Desarrollar la capacidad de observación y análisis de problemas y necesidades no satisfechos.



Desarrollar la orientación al usuario en la resolución de problemas.

Estimular la creatividad y el pensamiento de diseño.



Fomentar el trabajo en equipo y el espíritu colaborativo.

Desarrollar capacidad de comunicación.



RECURSOS DIDÁCTICOS

Material propio elaborado por el profesorado del curso
Guías y manuales de acceso libre por internet.

Casos prácticos para trabajar en equipo.

Herramientas online para análisis de problemas, definición de ideas, mapas mentales, creatividad y diseño de conceptos.

Materiales para generar y compartir ideas y prototipado rápido (lienros, posits, recortes de prensa, rotuladores, etc.).

CURSO

HABILIDADES EMPRENDEDORAS I: Generación de ideas de negocio

	FACULTAD DE CIENCIAS DEL DEPORTE Cáceres	FUNDECYT-PCTEX Badajoz
1 Fenómeno emprendedor	19 / 02	20 / 02
2 Perfil emprendedor	21 / 02	22 / 02
3 Proceso emprendedor (Lean Start Up)	26 / 02	27 / 02
4 Retos y tendencias – Oportunidades para emprender	28 / 02	01 / 03
5 Identificación y análisis de problemas	5, 7 y 12 / 03	6, 8 y 13 / 03
6 Generación de soluciones y propuestas de valor	14, 19 y 21 / 03	15, 20 y 22 / 03
7 Prototipado de conceptos y modelos de negocio	2, 4 y 9 / 04	3, 5 y 10 / 04
8 Validación de ideas con usuarios	11, 16 y 18 / 04	12, 17 y 19 / 04

EVALUACIÓN

El sistema de trabajo se basa en tres tipos de actividades, clases teóricas, impartidas por los profesores o por ponentes invitados (emprendedores y agentes facilitadores), que serán aplicadas sobre un proceso de generación de una idea de negocio siguiendo cuatro fases (análisis de problema, generación de soluciones, prototipado y validación) al final de las cuales los alumnos, realizarán una entrega de un informe y expondrán sus avances para una evaluación 360ª con el resto de alumnos.

PROFESORADO

Cáceres y Badajoz

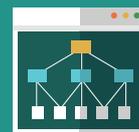
Pedro R. Palos Sánchez
Francisco Pizarro Escribano
Juan Pablo Venero
Juan José Maldonado Briegas
Carlos Ongallo Chanclón



20% Participación activa en clase



40% Entrega de informes



40% Presentaciones

MÁS INFO

www.unex.es
924 014 600 Ext. 401/408
924 289 250

CONTACTO

sapiem@unex.es

JUNTA DE EXTREMADURA

Consejería de Educación y Empleo



SEXPE
Servicio Extremeño
Público de Empleo

Sapiem

MANUAL DE BIENVENIDA

CURSO DE PERFECCIONAMIENTO 2018

HABILIDADES EMPRENDEDORAS I:

GENERACIÓN

DE IDEAS DE NEGOCIO

1. Introducción

Bienvenid@ al Curso de Habilidades Emprendedoras I: Generación de Ideas y de negocio, si estás aquí es porque eres una persona dinámica, flexible y abierta a la integración de nuevos conocimientos.

El objetivo de este manual es explicarte de forma sencilla el desarrollo del programa del que formas parte; es importante que te sientas cómodo y se genere el ambiente adecuado para que consigas sacar lo mejor de ti y desarrollar todo tu potencial de la forma más eficiente.

2. Descripción del Curso

De acuerdo con la Estrategia Europea 2020 en el ámbito del empleo, las organizaciones gubernamentales y las instituciones públicas deben tener en perspectiva el objetivo de “Juventud en Movimiento”, llevando a cabo acciones que redunden en una mejora educativa y de la empleabilidad, especialmente a través de la adecuación del sistema educativo al marco laboral y el desarrollo del emprendimiento para un crecimiento sostenible, integrador e inteligente, promoviendo “el espíritu emprendedor apoyando a jóvenes innovadores”. Siguiendo esta misma línea, la Estrategia RIS3 para Extremadura enumera entre sus objetivos el desarrollo de la cultura de la innovación y el emprendimiento (LC2), el desarrollo del talento y las competencias emprendedoras (LT1.1 y LT1.4), el fomento, incremento e impulso internacional del tejido productivo (LE1, LE2 y LE3) y el impulso de la industrialización (LE4).

Alineado con estos objetivos, y con el objetivo particular de contribuir a una universidad más emprendedora se plantea los siguientes cursos, que constituyen una completa formación sobre el conjunto de habilidades y conocimientos que permiten identificar una idea de negocio y llevarla con éxito al mercado.

En estos cursos, en primer lugar se introduce el fenómeno del emprendimiento, la figura del emprendedor, el itinerario de una idea al mercado y el ecosistema de emprendimiento.

Posteriormente se aportan conocimientos, metodologías y herramientas para el análisis de problemas, la generación de soluciones, y la gestación de ideas de negocio, así como su prototipado rápido y la validación con potenciales usuarios.

Con todo esto, lo que queremos decirte es que te acompañaremos para que seas capaz de:

- ✓ Conocer los retos y negocios que están en tendencia, así como los avances científicos que se generan desde el entorno en el que estás estudiando.
- ✓ Desarrollar tus habilidades personales para idear proyectos de éxito.
- ✓ Aprender jugando con metodologías visuales, dinámicas y divertidas.
- ✓ Mejorar tu capacidad de comunicación y de trabajo en equipo.
- ✓ Descubrir y diseñar tu IDEA de futuro.

3. Plan Formativo

Para conseguir estos objetivos se ha definido el siguiente Plan Formativo que te ayudaremos a completar con éxito.

Recibirás una formación teórica mediante sesiones presenciales destinadas a que adquieras los conocimientos necesarios para conseguir los objetivos del Programa. Habrá 38h de clases presenciales, 4h de conferencias y 18h de tutorías presenciales.

Las sesiones se realizarán en las aulas que te indicaremos en la Escuela de Ciencias del Deporte en Cáceres y en el Parque Científico y Tecnológico de Extremadura en Badajoz.

La formación se impartirá del 19 de febrero al 18 de abril para los que la realicen en Cáceres y del 20 de febrero al 19 de abril para los que la realicen en Badajoz. En el apartado "calendario" podréis ver de forma detallada los contenidos y días de cada una de las sesiones de trabajo. Las clases se impartirán dos veces por semana en horario de 16h a 20h.

Durante todo el curso se evaluarán los conocimientos que vas adquiriendo, se valorará la participación en clase, la entrega de informes y las presentaciones.

La asistencia a las sesiones de formación es obligatoria, se acreditará mediante la firma de un parte diario.

"La formación da acceso a 6 créditos, no obstante, será en vuestras Escuelas y Facultades donde se convalidarán por el número de créditos que ellos consideren, de acuerdo a incluirlos en vuestro programa educativo oficial".

4. Pautas de comunicación

Para la comunicación interna del Programa, acceso a los contenidos formativos e interlocución con el resto de participantes, utilizaremos el email, el teléfono y whatsapp que nos ayudarán en el transcurso de todo el curso.

CONTACTO ORGANIZACIÓN

Directora del curso:

Mercedes Vaquera

924 289661

mercevam@unex.es

Equipo técnico Badajoz:

Alejandro Blanco

924 289250

sapiem@unex.es

Carolina Romero

924 014600 ext 408

carolina.romero@fundecyt-pctex.es

Milagros Cristóbal

924 014600 ext 401

Mila.cristobal@fundecyt-pctex.es

Equipo técnico Cáceres:

Edgar Delgado

924 014600 ext 402

edgar.delgado@fundecyt-pctex.es

Marisa Moreno

marisa.moreno@fundecyt-pctex.es

924 014 600 ext 405

MÁS INFORMACIÓN

www.sapiem.es

CONTACTO PROFESORES

Antonio Fernández Portillo

antoniofp@unex.es

Carlos Ongallo Chanclón

ongallo@unex.es

Francisco Pizarro Escribano

francisco.pizarro@fundecyt-pctex.es

Juan José Maldonado Briegas

juanjose.maldonadob@gmail.com

Juan Pablo Venero Valenzuela

juanpablovenero@gmail.com

Víctor Valero Amador

vvalero@unex.es

5. Calendario

CURSO 1 Habilidades emprendedoras I: Generación de Ideas y de negocio Facultad de Ciencias del Deporte Cáceres

Fenómeno emprendedor Lunes 19/02 **Carlos Ongallo Chanclón**

Perfil emprendedor Miércoles 21/02 **Juan José Maldonado Briegas**

Proceso emprendedor (Lean Start Up) Lunes 26/02 **Antonio Fernández Portillo**

Retos y tendencias - Oportunidades para emprender Miércoles 28/02 **Francisco Pizarro Escribano**

Identificación y análisis de problemas

Lunes 5/03 - Miércoles 7/03 - Lunes 12/03 **Francisco Pizarro Escribano**

Generación de soluciones y propuestas de valor

Miércoles 14/03 - Lunes 19/03 - Miércoles 21/03 **Víctor Valero Amador**

Prototipado de conceptos y modelos de negocio

Lunes 2/04 - Miércoles 4/03 - Lunes 09/04 **Juan Pablo Venero Valenzuela**

Validación de ideas con usuarios

Miércoles 11/04 - Lunes 16/04 - Miércoles 18/04 **Juan Pablo Venero Valenzuela**

CURSO 1 Habilidades emprendedoras I: Generación de Ideas y de negocio Fundecyt - PCTEX Badajoz

Fenómeno emprendedor Martes 20/02 **Carlos Ongallo Chanclón**

Perfil emprendedor Jueves 22/02 **Juan José Maldonado Briegas**

Proceso emprendedor (Lean Start Up) Martes 27/02 **Antonio Fernández Portillo**

Retos y tendencias - Oportunidades para emprender Jueves 01/03 **Francisco Pizarro Escribano**

Identificación y análisis de problemas

Martes 6/03 - Jueves 8/03 - Martes 13/03 **Francisco Pizarro Escribano**

Generación de soluciones y propuestas de valor

Jueves 15/03 - Martes 20/03 - Jueves 20/03 **Víctor Valero Amador**

Prototipado de conceptos y modelos de negocio

Martes 3/04 - Jueves 5/03 - Martes 10/04 **Juan Pablo Venero Valenzuela**

Validación de ideas con usuarios

Jueves 12/04 - Martes 17/04 - Jueves 19/04 **Juan Pablo Venero Valenzuela**

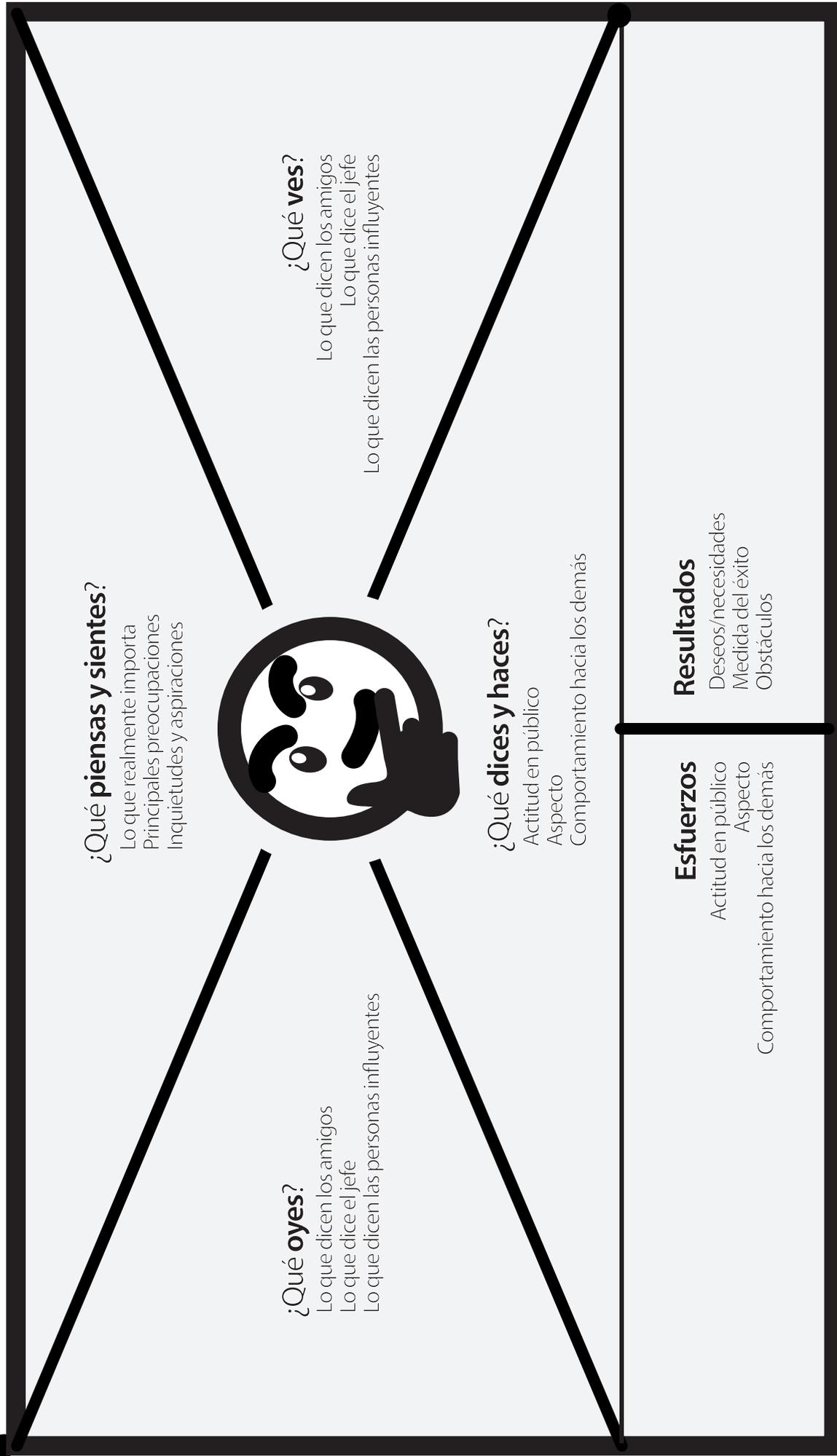
6. Documentos de trabajo

Modelo de negocio Canvas

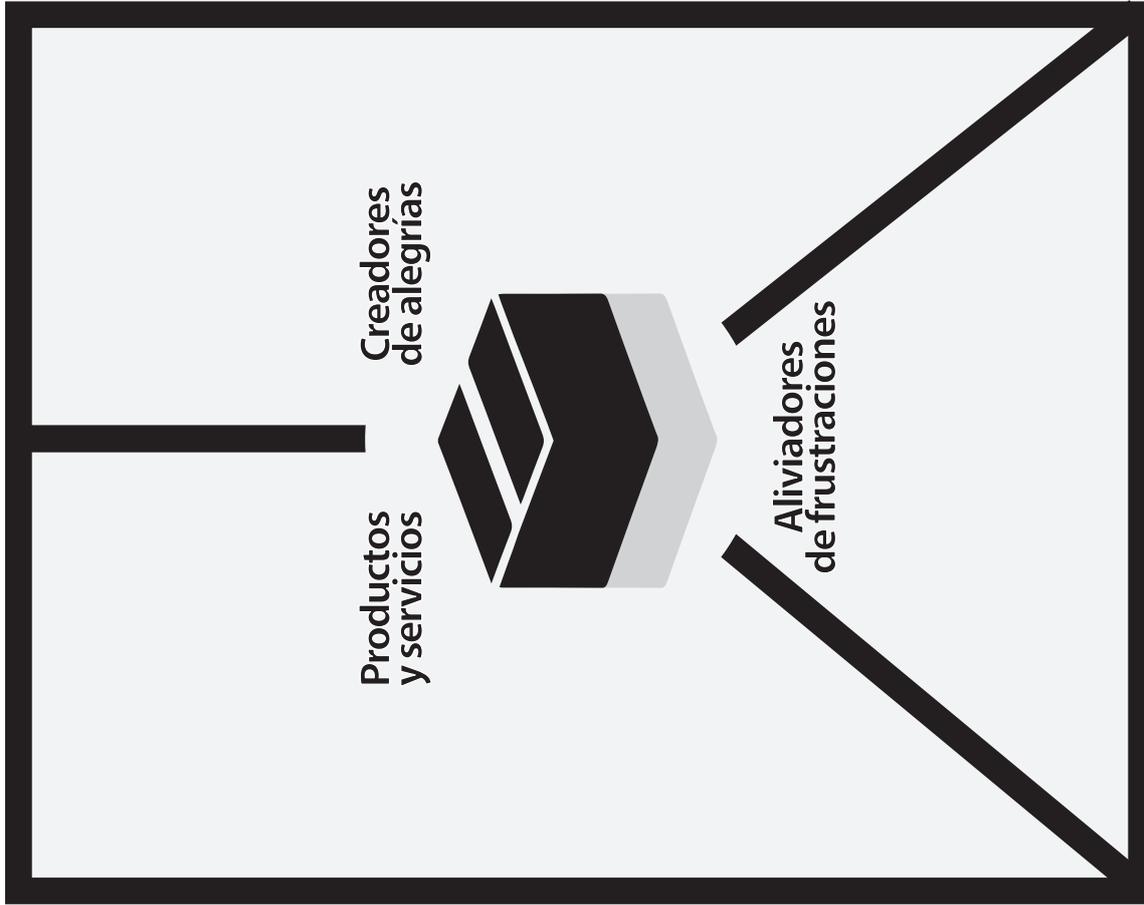
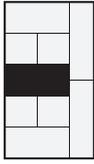
<h3>Socios clave</h3> <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave? ¿Qué actividades realizan nuestros socios clave?</p> <p>Motivaciones para entrar aliados Optimización y economía Reducir riesgo e incertidumbre Adquisición de recursos y actividades particulares</p>	<h3>Actividades clave</h3> <p>¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales? ¿Nuestras relaciones con los clientes? ¿Nuestras fuentes de ingresos?</p> <p>Categorías: Producción Problemas Plataformas</p>	<h3>Propuesta de valor</h3> <p>¿Qué valor estamos entregando a nuestros clientes? ¿Cual problema estamos ayudando a resolver? ¿Cual necesidad estamos satisfaciendo? ¿Qué paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?</p> <p>Novedad Desempeño Personalización Ayuda a hacer el trabajo Diseño Marca / Status Precio Seguridad del Cliente Reducción de riesgos Accesibilidad Conveniencia/usabilidad</p>	<h3>Relación con clientes</h3> <p>¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos con cada uno de nuestros segmentos de clientes? ¿Qué relaciones hemos establecido? ¿Cuán costosas son? ¿Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?</p> <p>Ejemplos: Asistencia personal dedicada Autoservicio Comunidades personalizadas</p>	<h3>Segmentos de clientes</h3> <p>¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p>Marca / modelo Nivel de calidad Segmentado Plataforma múltiple</p>
<h3>Recursos clave</h3> <p>¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales? ¿Nuestras relaciones con los clientes? ¿Nuestras fuentes de ingresos?</p> <p>Tipos de recurso: Físicos Intelectuales (marcas, patentes, derechos de autor, datos...) Humanos Financieros</p>	<h3>Propuesta de valor</h3> <p>¿Qué valor estamos entregando a nuestros clientes? ¿Cual problema estamos ayudando a resolver? ¿Cual necesidad estamos satisfaciendo? ¿Qué paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?</p> <p>Novedad Desempeño Personalización Ayuda a hacer el trabajo Diseño Marca / Status Precio Seguridad del Cliente Reducción de riesgos Accesibilidad Conveniencia/usabilidad</p>	<h3>Propuesta de valor</h3> <p>¿Qué valor estamos entregando a nuestros clientes? ¿Cual problema estamos ayudando a resolver? ¿Cual necesidad estamos satisfaciendo? ¿Qué paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?</p> <p>Novedad Desempeño Personalización Ayuda a hacer el trabajo Diseño Marca / Status Precio Seguridad del Cliente Reducción de riesgos Accesibilidad Conveniencia/usabilidad</p>	<h3>Relación con clientes</h3> <p>¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos con cada uno de nuestros segmentos de clientes? ¿Qué relaciones hemos establecido? ¿Cuán costosas son? ¿Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?</p> <p>Ejemplos: Asistencia personal dedicada Autoservicio Comunidades personalizadas</p>	<h3>Segmentos de clientes</h3> <p>¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p>Marca / modelo Nivel de calidad Segmentado Plataforma múltiple</p>
<h3>Estructura de costos</h3> <p>¿Cuáles son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio? ¿Cuáles recursos claves son los más costosos? ¿Cuáles actividades claves son las más costosas?</p> <p>Su negocio es más: Eficaz al costo y estructura de costos conservadora, propuesto de valor de bajo costo, máxima autorización mucho outsourcing) Eficaz al costo y estructura de costos conservadora, propuesto de valor de bajo costo, máxima autorización mucho outsourcing)</p> <p>Ejemplo de características: Costos variables Economías de escala Economías de alcance</p>	<h3>Propuesta de valor</h3> <p>¿Qué valor estamos entregando a nuestros clientes? ¿Cual problema estamos ayudando a resolver? ¿Cual necesidad estamos satisfaciendo? ¿Qué paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?</p> <p>Novedad Desempeño Personalización Ayuda a hacer el trabajo Diseño Marca / Status Precio Seguridad del Cliente Reducción de riesgos Accesibilidad Conveniencia/usabilidad</p>	<h3>Propuesta de valor</h3> <p>¿Qué valor estamos entregando a nuestros clientes? ¿Cual problema estamos ayudando a resolver? ¿Cual necesidad estamos satisfaciendo? ¿Qué paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?</p> <p>Novedad Desempeño Personalización Ayuda a hacer el trabajo Diseño Marca / Status Precio Seguridad del Cliente Reducción de riesgos Accesibilidad Conveniencia/usabilidad</p>	<h3>Relación con clientes</h3> <p>¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos con cada uno de nuestros segmentos de clientes? ¿Qué relaciones hemos establecido? ¿Cuán costosas son? ¿Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?</p> <p>Ejemplos: Asistencia personal dedicada Autoservicio Comunidades personalizadas</p>	<h3>Segmentos de clientes</h3> <p>¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p>Marca / modelo Nivel de calidad Segmentado Plataforma múltiple</p>
<h3>Fuente de ingresos</h3> <p>¿Por qué valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? ¿Actualmente por qué se paga? ¿Cómo están pagando? ¿Cómo prefieren pagar? ¿Cuanto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?</p> <p>Tipos: Venta en activo Cargo por uso Cargo por suscripción Licenciamiento Dependencia del volumen Dependencia del volumen</p> <p>Tipos: Publicidad Precios fijos Lista de precios Precios dinámicos Gestión del rendimiento Dependencia del tiempo real Subastas</p>	<h3>Propuesta de valor</h3> <p>¿Qué valor estamos entregando a nuestros clientes? ¿Cual problema estamos ayudando a resolver? ¿Cual necesidad estamos satisfaciendo? ¿Qué paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?</p> <p>Novedad Desempeño Personalización Ayuda a hacer el trabajo Diseño Marca / Status Precio Seguridad del Cliente Reducción de riesgos Accesibilidad Conveniencia/usabilidad</p>	<h3>Relación con clientes</h3> <p>¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos con cada uno de nuestros segmentos de clientes? ¿Qué relaciones hemos establecido? ¿Cuán costosas son? ¿Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?</p> <p>Ejemplos: Asistencia personal dedicada Autoservicio Comunidades personalizadas</p>	<h3>Segmentos de clientes</h3> <p>¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p>Marca / modelo Nivel de calidad Segmentado Plataforma múltiple</p>	

Este trabajo es propiedad de Sapiem - Comunidad Autónoma de Extremadura (I+D+i) y propiedad de Sapiem. Reservados todos los derechos. No se permite la explotación económica ni la transformación de esta obra. Queda permitida la impresión en su totalidad.

Mapa de **empatía**



Propuesta de **valor**

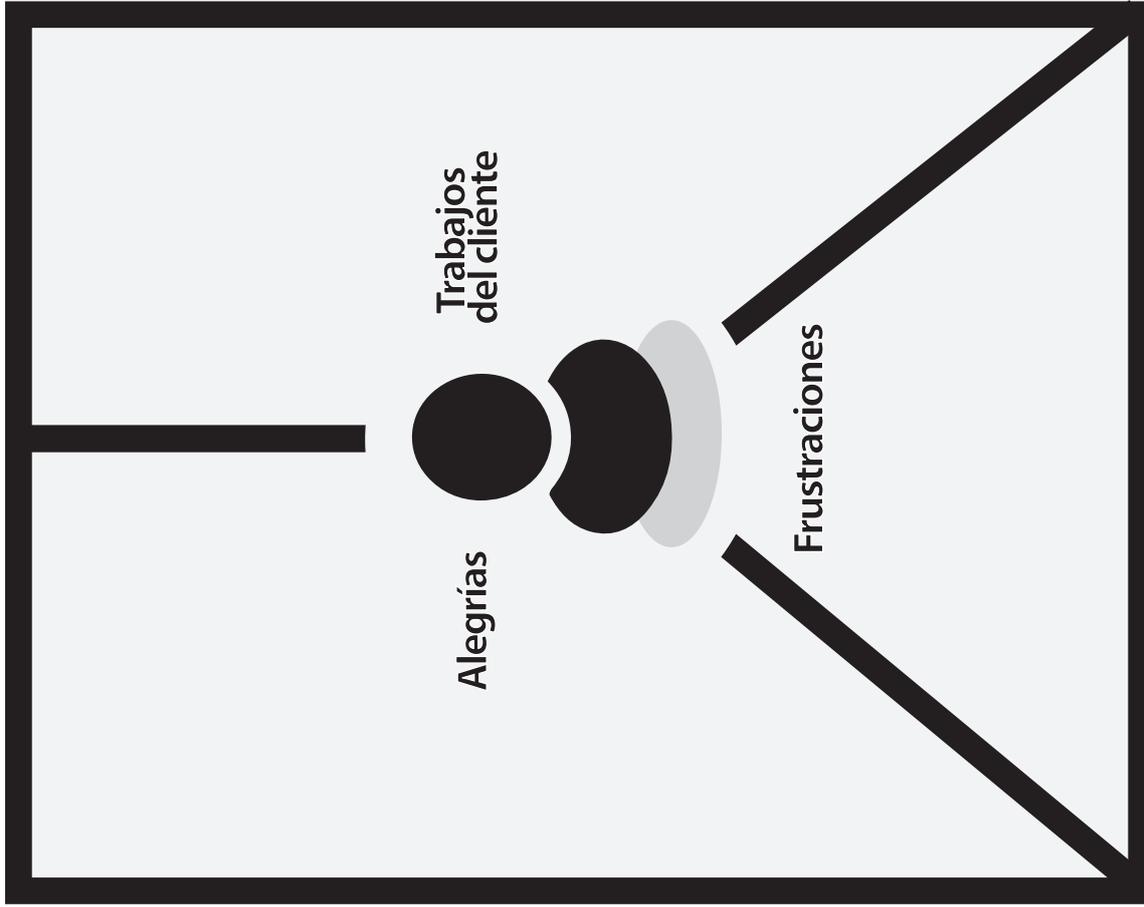
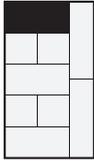


JUNTA DE EXTREMADURA
Consejería de Educación y Empleo

HABILIDADES
EMPREENDEDORAS



Segmento de **mercado**



Este trabajo está bajo licencia Creative Commons. Distribuido bajo licencia BY-NC-SA. Para ver una copia de la licencia, visita <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/> o contacta con el Comité de Licencias de Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California.

¡BIENVENID@ A TU AVENTURA POR LA CREATIVIDAD Y EL MUNDO DE LAS IDEAS!



El Servicio de Apoyo a la Iniciativa Emprendedora de la Universidad de Extremadura, coordina y da visibilidad al emprendimiento que se desarrolla en la UEx, a tu talento; prestando apoyo a tus iniciativas desde su concepción, hasta su puesta en marcha y desarrollo.

MÁS INFORMACIÓN

www.sapiem.es

 <https://www.facebook.com/UExSapiem/>

 <https://twitter.com/UExSAPIEM>