



PROGRAMA EMPRENDEDORES INNOVADORES
“MÓNICO SÁNCHEZ”
Ciudad Real, 7 de noviembre al 19 de diciembre de 2016
Lunes y Miércoles, de 16 a 20 horas
Cámara de Comercio de Ciudad Real, c/ Lanza, 2

Cuando la iniciativa emprendedora surge de la innovación, hay una mayor percepción de oportunidades de negocio y, por tanto, una mayor propensión a emprender, en general, con mayores beneficios, y, si se realiza una adecuada gestión, con buenas tasas de éxito.

La innovación es, además, crucial como motor de crecimiento, generador de empleo, y como factor de evolución de los mercados y sectores en los que opera.

Los objetivos, por tanto, de este Programa para Emprendedores Innovadores son:

- Apoyar a potenciales emprendedores para que, desde la innovación, se constituyan en emprendedores reales, con un proyecto de negocio exitoso en el tiempo que colabore a generar empleo y riqueza.
- Incrementar las capacidades innovadoras de los asistentes, para que puedan tanto desarrollar negocios propios como trabajar como intra-emprendedores en empresas en las que ya estén trabajando y elevar así los niveles de innovación.
- Crear una comunidad dentro de los participantes para la creación de un entorno colaborativo; siendo el grupo la primera cantera de socios y colaboradores.

En resumen, se trata de la creación, **implementación y tutorización de proyectos reales de emprendimiento, con base en la innovación**, que se trabajan desde métodos y modelos innovadores, que tengan viabilidad actual y sostenibilidad en el tiempo.

Dirigido a

- Personas con perfil emprendedor que tengan una idea definida de proyecto empresarial, y que les falten las herramientas de gestión y acompañamiento necesarias para transformar esa idea en un negocio real. Estas personas pueden estar en diferentes fases:
 - Tienen la idea, pero necesitan testarla y no tienen modelo de negocio.
 - Tienen la idea ya testada, pero necesitan desarrollar un modelo de negocio viable.
 - Tienen una iniciativa emprendedora recientemente empezada pero no está se sienten atascados o tienen múltiples dudas en los siguientes pasos a seguir.
- Personas con perfil emprendedor que aún no tienen una idea definida, pero desean crear una empresa o formar parte de una que se cree dentro del grupo



- Personas con perfil emprendedor que desean convertirse en intra-emprendedores dentro de su propia empresa.

Se llevará a cabo un **proceso de selección** de los proyectos a través de una entrevista personal, orientado a validar los proyectos participantes, y acrear un grupo con variedad de ideas y perfiles,

Metodología y Estructura

No se trata de una formación teórica al uso, sino de un proceso dirigido de creación de un negocio desde la idea hasta su puesta en marcha. Se trata de un **aprendizaje activo**, donde se aprende haciendo, con una atención individualizada y sustentada tanto en el facilitador como en el equipo.

Apoyaremos a los emprendedores **desde la concepción de la idea hasta el establecimiento del modelo de negocio** a través de metodologías que permitan testar el negocio antes de lanzarse y hacer los consecuentes cambios para asegurarnos que esa es la idea y ese es el negocio. Además, habrá un proceso de seguimiento para apoyar la puesta en marcha.

El Programa tiene una duración de 44 horas lectivas, complementadas con tutorías personalizadas a aquellos proyectos materializados en empresas, y con mesas redondas en las que participarán empresarios ya consolidados que contarán su experiencia.

Además, tendremos talleres de trabajo llamados “El Desafío”, donde cada emprendedor o emprendedores presentará algún problema, duda o reto que se le presenta y todos los demás trabajan en su solución durante esta sesión.

Programa

Bloque 1: Emprendimiento y emprendedor.

Objetivos:

- Conocer que significa realmente emprender y conocerse mejor como emprendedor.
- Generar un clima apropiado para el aprendizaje, ruptura de barreras y fomentar la libre expresión de ideas y habilidades.
- Crear equipo como base de todo el desarrollo posterior y del aprendizaje colaborativo.
- Aprender a sentar las bases para gestionar el viaje que supone el emprendimiento desde una mejor gestión de mis circunstancias y de mí mismo como emprendedor.

Contenidos:

- En qué consiste emprender.
- Rompiendo mitos sobre el emprendedor y el emprendimiento.
- Qué puedo esperar cuando estoy emprendiendo.

- Diversas tipologías de emprendedores. Ventajas e inconvenientes de cada una. ¿Cuál eres tú? ¿Cómo sacar la máxima ventaja de tus puntos fuertes? ¿Cómo protegerte de tus debilidades?
- Características y circunstancias del Emprendedor: carácter, personalidad, competencias, habilidades y motivaciones. Situación familiar y personal. Necesidades. Patrimonio. Reflexión individualizada para la propia gestión.
- Características Hard y soft del emprendedor. ¿Cómo trabajarlas?
- Plan de Acción: cada alumno se lleva su propio mapa a trabajar durante del proceso.

Bloque 2: Espíritu Emprendedor y Creación de Negocio.

Objetivos:

- Que el emprendedor defina la estrategia dirigida al conocimiento de sus usuarios, el mapa de productos, el modelo de negocio, el mapa de productos y el enfoque relativo a los socios y competidores.
- Incrementar el espíritu emprendedor de los participantes, mejorando sus capacidades para buscar y seguir oportunidades, y para generar oportunidades que no son obvias.
- Fomentar la búsqueda de ideas innovadoras, mejorar la innovación de las ideas que traen los participantes, la innovación de los procesos y de los modelos de negocio.
- Definir modelos de negocio viables y sostenibles en el tiempo basados en el cliente y en una propuesta de valor novedosa.
- Conseguir todo esto con el mínimo coste en tiempo, energía, dinero y recursos.

Metodología: Taller de trabajo utilizando metodología Lean StartUp, Canvas y herramientas de Design Thinking para crear ideas de negocio que puedan convertirse en negocios innovadores, viables y sostenibles minimizando los riesgos e incrementando las posibilidades de éxito.

Contenidos:

- La idea.
 - Innovación y la creatividad. Los mitos sobre la creatividad.
 - Liberación de la creatividad del equipo: espacio, relaciones y técnicas.
 - Coolhunting y dónde encontrar la inspiración.
 - Sectores en alza: health, mobile, movilidad, robotics, gamificación, economía colaborativa, finanzas, emprendimiento social...
 - Modelos de negocio novedosos: océanos azules, desagregación, long-tail, open innovation, freemium, plataforma...
 - Desarrollando mi idea a través del lienzo Canvas y del Desarrollo de cliente. ¿Es esto lo que el cliente quiere? ¿Es este el sector? ¿es este el negocio? De la pasión a la acción. No dejes que la ilusión te ciegue. ¿Tiene futuro este sector? ¿y esta idea de negocio? ¿es este el mercado?
 - Centrándonos en el cliente. Uso de las fases del Design thinking: empatiza, define, idea, prototipa y testea.
 - Creación de producto mínimo viable, métricas y diseño de experimentos.



- Técnicas “low cost” y herramientas de gestión para la investigación de mercados y la detección de oportunidades de negocio.
- La idea y el negocio
 - Realizar los ajustes de la fase anterior (pivotar)
 - ¿Tengo un producto o servicio que funciona correctamente? El ciclo de producto: propuesta de valor, clientes, canales, precio. El Marketing
 - ¿Tengo el dinero? Vamos a hacer los números. La financiación.
 - Fiscalidad para emprendedores y empresarios. Fuentes de financiación. Crowdfunding. La inteligencia financiera. Cómo proteger tu patrimonio. Cómo relacionarte con bancos e inversores.
 - ¿Qué forma voy a darle? Lo jurídico.
 - ¿Qué etapas me marco? ¿He pautado bien los riesgos?
 - Claves de estrategia empresarial.
- La venta y la validación de clientes: la creación del Mapa de Ventas.
- Creación de clientes: el Marketing. Técnicas low-cost. El bootstrapping.
- Los compañeros de viaje:
 - Los socios.
 - El equipo.
 - ¿Cómo conseguir el apoyo de otros?
 - Las presentaciones.
 - La negociación.

Más información e inscripciones

La participación en este Programa es gratuita gracias a la cofinanciación de Fondo Europeo de Desarrollo Regional y la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

Envía la ficha de inscripción a: formacion@camaracr.org o ceei@ceei-cr.es

[Convocatoria y ficha inscripción](#)

En página web www.camaracr.org

Área de Desarrollo Empresarial

Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926 27 44 44; Fax: 926 25 56 81

formacion@camaracr.org



UNIÓN EUROPEA



Castilla-La Mancha