

## PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EMPRENDEDORES

Todos, alguna vez, hemos pensado en ser nuestros propios jefes, en tener nuestro propio negocio o en montar algo con otros. En definitiva, en crear un proyecto empresarial, en emprender.

La mayor parte de las veces, lo hemos desechado por considerar que no teníamos la “gran idea”, la financiación, el conocimiento, la experiencia o las cualidades para ser emprendedor. En el fondo, todo esto no es más que un mito. Muchos emprendedores y emprendedoras exitosos, no tuvieron “la idea”, o al menos, no desde el principio. Inicialmente, la mayor parte de ellos carecían de recursos materiales. Muchos no habían emprendido antes, ni siquiera habían dirigido una empresa y algunos ni siquiera reunían los conocimientos o cualidades comúnmente aceptadas para ser un emprendedor de éxito.

¿Significa esto que emprender es fácil? No, todos sabemos que no lo es, en absoluto.

¿Significa eso que cualquiera puede hacerlo? Sí, podemos afirmar que casi cualquiera puede llegar a ser un emprendedor de éxito. Si es capaz de conocer y analizar los aspectos vitales para la creación y supervivencia de su negocio y las líneas básicas de lo que debe ser su actitud y comportamiento como emprendedor.

**Se trata de ser capaces de crear y gestionar un proyecto que crezca y se desarrolle con buena salud. De esto es de lo que trata este Programa.**

Va a lo esencial. No tenemos tiempo que perder. Lo importante es que al final del programa, tú tengas un Proyecto Empresarial “real” que poner en marcha.

Está diseñado para darte esas claves prácticas. Está creado desde la experiencia de emprendedores: qué les hubiera gustado saber antes de empezar, sobre todo qué les hubiera permitido llegar mejor y más rápido. Esto que, normalmente, sólo se aprende a través de una dilatada y propia experiencia de emprendimiento. Estamos empeñados, en ahorrarte los errores que nosotros, como emprendedores, hemos cometido; en poner nuestra experiencia a tu servicio. Por eso, además de ser un programa práctico donde aprenderás haciendo; tendrás la posibilidad de asistir a charlas informales y reuniones con emprendedores dónde ellos te contarán sus experiencias y donde tú puedas preguntarles de primera mano.

### ¿QUÉ NOS DIFERENCIA?

En la actualidad prolifera una gran cantidad de formación dedicada al emprendimiento. La mayor parte centrada en enseñar cómo crear planes de negocio y cómo gestionar todas las áreas de una compañía desde el plan de marketing hasta los riesgos laborales; pasando por finanzas o recursos humanos. Siendo esta formación importante y en parte necesaria para un emprendedor, no es, en absoluto, suficiente.

Un emprendedor no ha de ser, necesariamente, el mejor gestor. Esto puede adquirirse en el mercado cada vez con mayor profesionalidad y costes más ajustados.

Cofinancian:

Este Programa se preocupa por trabajar contigo los conocimientos, herramientas, recursos y actitudes que sí debes poseer como emprendedor y que te permitirán estar en una posición de salida superior.

Aquí tú serás el centro y desde el minuto 1 estarás trabajando para poner en práctica todos los recursos que te vayamos dando. De hecho, la puesta en práctica es la manera de aprender en este programa.

El fin último es identificar lo esencial, lo que no puede fallar, y crear así el sustrato para el éxito eliminando las fuentes de fracaso y facilitando la toma de decisiones acertadas.

### ¿CUÁL ES NUESTRO OBJETIVO?

El Programa va dirigido a formar, asesorar y acompañar a los emprendedores seleccionados para la creación e implementación de proyectos de emprendimiento, en el área de actuación del CEEI (Centro Europeo de Empresas e Innovación) de Ciudad Real, para que sean viables y sostenibles en el tiempo.

### ¿QUÉ APRENDERÁS?

No es una lista exhaustiva pero, señalando lo más importante:

- Conocer tu perfil de emprendedor y maximizar tus capacidades emprendedoras. Saber cuáles son tus mejores cualidades para potenciarlas y tener un plan de mejora y desarrollo como emprendedor.
- Saber de quién rodearte teniendo en cuenta tu perfil y tu negocio. Cómo escoger socios, proveedores y trabajadores para tu proyecto. Evitar los errores típicos que se cometen a la hora de escoger socios y de establecer las relaciones.
- Validar tus ideas de emprendimiento para convertirlas en un modelo de negocio rentable y sostenible en el tiempo.
- Abrirte a nuevos ámbitos de emprendimiento y colaboración.
- Trabajar conjuntamente con el resto de tus compañeros para generar ideas más potentes y mejores planes de negocio.
- Presentar tu proyecto tanto al público general como a los bancos e inversores para conseguir financiación.
- Hacer los números de tu negocio.
- Sacar el comercial que llevas dentro para vender tus ideas, productos y servicios.
- Crear un business plan y todo lo que esto conlleva.

### ¿QUIÉN PUEDE PARTICIPAR?

- Está dirigido a todo tipo de **personas con perfil emprendedor** que teniendo una idea de empresa, más o menos avanzada, quieran tener acceso a la formación, asesoramiento y herramientas necesarias para transformarla en una empresa real.
- También tendrán cabida aquellas personas que, no teniendo idea predefinida, quieran **asociarse con otros emprendedores** para llevar a cabo un proyecto empresarial.

Cofinancian:

- Los **emprendedores que ya hayan comenzado su andadura** y que deseen replantear la gestión de su empresa ya iniciada, también podrán formar parte de este Programa.

Con el fin de comprobar que el programa se ajuste a lo que realmente necesitas, y que cumplirá con tus expectativas, realizaremos una entrevista personal con los interesados/as en participar, donde se valorará los siguientes aspectos:

- Tu nivel de motivación personal, es decir, tu deseo de emprender.
- Tu capacidad de desarrollar proyectos en equipo: tu capacidad para trabajar con otros y aportar tanto a tu propio proyecto como a los de otros.
- Si tienes una idea clara de negocio o un proyecto empresarial en marcha, el grado de madurez de esa idea o de ese proyecto.
- Si tu proyecto está ubicado en zona rural
- Si tu proyecto está relacionado con el empleo verde y/o la economía social.
- Tu grado de compromiso para completar el programa.
- Tu compromiso para realizar los trabajos que sean propuestos para que al final del curso tengas un proyecto empresarial a implementar.

### ¿EN QUÉ CONSISTE EL PROGRAMA?

- Formación de carácter práctico y atención individualizada a través de 44 horas, divididas en 11 sesiones de 4 horas cada una, dos tardes a la semana, durante 6 semanas.
- Además, tendríamos, al menos, 5 sesiones con empresarios reales, de diferentes sectores, que compartirán su experiencia como emprendedores con nosotros.
- Una sesión de coaching por proyecto.
- La creación de una red de networking, tutelada, para mantenimiento del entorno colaborativo, la mejora de las habilidades y el aprovechamiento de sinergias y oportunidades de negocio.

### ¿CUÁL ES EL CONTENIDO DEL PROGRAMA?

#### 1. Bloque 1. Tú como emprendedor:

Vamos a trabajar contigo para que te conozcas mejor, sepas qué tipo de emprendedor eres, cuáles son tus mejores cualidades y puedas gestionarte mejor para gestionar con éxito tu proyecto.

Abordaremos los temas:

- En qué consiste esto de ser emprendedor.
- El emprendedor, ¿nace o se hace?
- Mitos sobre la personalidad y competencias del emprendedor.
- Tipos de emprendedores y cuál eres tú.
- Tus oportunidades y riesgos según el tipo de emprendedor que seas: cómo maximizar las oportunidades y minimizar los riesgos.
- Competencias que sí debes tener.
  - Características hard.
  - Características soft.

Cofinancian:

- Cuáles posees tú.
- Mejora de las Hard y las soft.
  - o El trabajo en equipo y la complementariedad de perfiles.
  - o Plan de desarrollo
- Cómo pasar de empleado a empresario.

## 2. Bloque 2. Cómo escoger el negocio:

Vamos a trabajar contigo en tu idea, si la tienes o no, en su grado de desarrollo, en si es la más adecuada o si debe de planearse de esa manera y vamos a trabajar con herramientas que te permitan testar su viabilidad y si eso es lo que te demanda el mercado. Al final de este módulo has de poder responder a dos preguntas: ¿Realmente qué es lo que quiero hacer, y que es lo que el mercado me demanda? ¿Cuál es el producto o servicio con el que voy a empezar: producto mínimo viable?

- La idea
- El Mercado: proveedores, competencia y potencial.
- Capital disponible
- Entorno geográfico.
- Técnicas “low cost” y herramientas de gestión para la investigación de mercados y la detección de oportunidades de negocio.
- Posicionamiento y segmentación de mercados.
- Testea tu producto antes de salir al mercado.
- Trabajo con metodología Canvas.

## 3. Bloque 3. El Cómo vas a llevar adelante ese negocio:

Vamos a trabajar cómo poner ese negocio en pie que se plasmará en un business plan que has de presentarnos.

- Área económica. Planificación económica: previsión de ingresos, gastos y necesidades de financiación. Viabilidad: necesidades de rentabilidad y liquidez para asegurar la supervivencia de la empresa en diferentes escenarios. Analizar los estados contables. Saber interpretar el balance la y cuenta de pérdidas y ganancias. Ratios de rentabilidad, solvencia y liquidez. Fiscalidad para emprendedores y empresarios. Fuentes de financiación. Crowdfunding. Cómo relacionarte con bancos e inversores. Control de la actividad económico-financiera de la empresa sin ser financiero: desarrollo de herramientas operativas de gestión, sin grandes costes.
- Área jurídica. Posibles formas jurídicas. Buenas prácticas para no volverse loco con los trámites de Constitución.
- Marketing: ¿Cómo sales al mercado? “Si no conoces al cliente, no le venderás”. Estrategias para conocer al cliente. Mercado y tendencias. Gestión de la marca y posicionamiento. Claves para el éxito de nuestro plan de marketing. Marketing Mix: producto, precio, distribución y promoción. Marketing de guerrillas: ingenio y creatividad sin grandes medios.
- Técnicas de venta y negociación: “saca al comercial que llevas dentro”. Fases de la venta y roles del comercial. Desde la investigación de mercado al cierre de ventas.

Cofinancian:

- Los compañeros para el viaje: la importancia de saber elegir a tus socios y gestionar la relación.
- Consigue apoyos: cuenta tu idea. Técnicas de presentación y hablar en público.

**Definitivamente, me lanzo: “Preséntanos tu plan”.**

### CALENDARIO

#### Octubre 2015

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	





#### Noviembre 2015

L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

#### Diciembre 2015

L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Nota: la fecha de las sesiones con empresarios está pendiente de cerrarse. Se informará a los participantes de las fechas durante el transcurso del Programa.

	Entrevistas con participantes
	Apertura del Programa
	Formación
	Clausura del Programa

Cofinancian: