



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

PROGRAMA ERASMUS+

Acción clave 2 - Asociaciones estratégicas

TELE

"Enseñanza del Emprendimiento Aprendizaje del Emprendimiento"

Número del proyecto: **2014-1-DE02-KA200-001538**

Módulos de formación TELE

1. Introducción.

Todos los socios del proyecto TELE realizaron una investigación y análisis de la situación actual de la educación empresarial y de los programas y estrategias nacionales existentes. Los socios hicieron una extensa investigación sobre dos temas principales: el desempleo y la práctica existente en la enseñanza de la iniciativa empresarial y el aprendizaje en sus países. Estudiaron y analizaron los cursos y talleres de capacitación actuales y compararon estrategias, métodos y enfoques en los países participantes, con especial énfasis en medidas exitosas e intentar evaluar lo que está funcionando y por qué, así como qué necesita ser cambiado. En sus informes también presentaron sus grupos objetivo y sus características y necesidades especiales. Ellos recopilaron material didáctico (en parte de sus propias clases de enseñanza) de métodos de enseñanza interactivos e innovadores. Los resultados de la investigación sirvieron de base para el desarrollo de los Módulos de Capacitación.

Durante los últimos 15 a 20 años ha habido un enfoque creciente en la UE sobre la mejora de la enseñanza del espíritu empresarial. Los informes de la UE suelen demostrar que el efecto motivador de la enseñanza del espíritu empresarial puede ser muy elevado, si los propios profesores están bien motivados y tienen el interés y la formación necesarios para enseñar o entrenar en ese contexto. Los módulos de capacitación TELE son una mezcla de "aprender haciendo". Este enfoque puede utilizarse de una manera muy eficaz para aumentar la motivación y la creatividad dentro de los grandes grupos de personas desfavorecidas en Europa. La situación de esos grupos en muchos países europeos es alarmante. Los individuos dentro de esos grupos a menudo tratan con baja autoestima debido a la deserción escolar o

el desempleo, hiperactividad, trastorno por déficit de atención, dislexia, depresiones, etc.

Algunos métodos de enseñanza empresarial

El trabajo emprendedor es a la vez agradable y desafiante. Cada grupo o participante reúne un plan de negocios simple que se presenta en una presentación de power point al final del taller. Los grupos suelen preparar material promocional como folleto y sitio web y, si es posible, también hacen una simple encuesta "en línea". Los participantes también aprenden los conceptos básicos de usar Word, Excel, Power Point y Publisher.

Los principales temas del taller son: búsqueda, desarrollo de ideas, establecimiento de metas y acciones de planificación, desarrollo de productos, investigación de mercados y marketing, finanzas, administración y gestión, promoción y técnicas de venta. Por lo general, un día se visitan empresas exitosas (excepto para el taller de 12-20 horas).

Los principales beneficios para los participantes en los talleres son:

- Comprensión de la vida y el trabajo de los empresarios
- Introducción en el mundo de los negocios y los métodos básicos de cómo iniciar y operar un negocio propio o un proyecto sin fines de lucro.
- Técnicas sobre cómo hacer un buen plan
- Métodos sobre cómo establecer objetivos personales y de negocios y cómo ponerlos en acción.
- Trabajar junto con personas creativas y positivas.

El trabajo en talleres de emprendimiento es básicamente creativo y práctico, se trata de aprender haciendo con la ayuda del entrenador o de los entrenadores. Los participantes identifican y desarrollan un pequeño negocio o un proyecto sin fines de lucro, a menudo relacionado con su campo de interés y dentro de su propia comunidad. Muchos de ellos descubren habilidades que ni siquiera sabían que tenían.

En el proyecto TELE, tenemos tres módulos de capacitación diferentes para desarrollar con enfoque en los objetivos principales. Los programas sirven como ejemplos y pueden ser ajustados y adaptados a diferentes grupos objetivo y necesidades diferentes.

- El primer módulo es para un entrenamiento de 12 horas,
- El segundo módulo es para un entrenamiento de 1 semana (aproximadamente 24 horas)
- El tercer módulo es para un entrenamiento de 3 semanas (aproximadamente 72 horas).

La pregunta que vamos a tratar de responder es: ¿Qué módulo de capacitación se ajusta mejor a las necesidades de cada grupo objetivo? Incluso si nos centramos en los objetivos principales del proyecto, debemos permitir cierta flexibilidad para fortalecer el éxito general del método TELE.

Por ejemplo, el módulo de 12 horas podría ser un taller de fin de semana (curso, seminario), pero también podría dividirse en sesiones de 1-2 horas a lo largo de algunas semanas. Este módulo probablemente encajaría mejor en las instituciones de educación de adultos o en las escuelas de formación profesional. Es importante no olvidarse de construir en las visitas de talleres en las empresas locales y eventualmente también tener invitados interesantes (siempre en forma gratuita).

Incluso si todos los países participantes se ocupan de las cuestiones mencionadas en los objetivos principales, hay diferencias locales que deben tenerse en cuenta. Esto significa que tenemos que ser flexibles en el desarrollo e implementación del método TELE en cada país o en áreas locales dentro de cada país. También hemos considerado si sería útil desarrollar **dos tipos diferentes de cursos** para cada módulo: uno para el sistema de educación formal y otro para el sistema no formal.

2. Grupos destinatarios

Los módulos antes mencionados son ejemplos, pero se pueden ajustar de muchas maneras dependiendo de las necesidades y objetivos en cada caso. El método o los componentes se pueden desarrollar como un curso regular de la escuela y puede ser incorporado en otras facultades como el estudio social, las matemáticas, el etc. En el caso de muchos de los grupos destinatarios, es importante acentuar el hecho de que los talleres no están previstos para animar a los participantes a iniciar su propio negocio. Esto puede ocurrir de hecho, en casos individuales, pero en general, los talleres para adolescentes, abandonos y adultos desempleados tienen como objetivo aumentar la confianza en sí mismos de los participantes y ayudarlos a establecer objetivos ambiciosos en la vida. Para los que abandonan la escuela o los abandonos potenciales, este método puede ser motivador para terminar de estudiar o comenzar a estudiar de nuevo con el objetivo, más tarde para iniciar una empresa propia o una organización no gubernamental (ONG).

Para otros grupos objetivo, los talleres pueden, por el contrario, ser muy útiles para diseñar y evaluar ideas propias en un grupo con participantes de pensamiento positivo.

3. Módulos de formación

En el proyecto, los socios desarrollaron 3 tipos diferentes de módulos de capacitación. La descripción detallada de los métodos específicos que se utilizan en los talleres que puede encontrar en el manual de TELE

Taller de fin de semana de 12-20 horas

- Adolescentes en escuelas secundarias superiores / EFP
- Jóvenes desempleados de origen inmigrante
- Deserción escolar
- Estudiantes con problemas en escuelas secundarias y profesionales / desertores potenciales

30 horas talleres nocturnos, 2x3 horas a la semana, 5 semanas (también posible como un taller de una semana)

- Mujeres empresarias o mujeres interesadas en el tema
- Inmigrantes que viven en la zona
- Personas pertenecientes a grupos socialmente marginados
- Emprendedores / emprendedores iniciales / futuros existentes. Como ejemplo: los comerciantes, los agricultores, los pescadores independientes de la costa, los empresarios nuevos o ya activos en las regiones, los individuos que quieren fortalecer su posición en el mercado de trabajo, los emprendedores sociales que planean un proyecto "sin fines de lucro".

Talleres de tres semanas / 60-70 horas

- Personas desempleadas con énfasis en adultos jóvenes
- Desocupados en la escuela
- Desempleados de larga duración
- Emigrantes desempleados de larga duración
- Jóvenes desempleados de origen inmigrante
- Otros posibles grupos objetivo de una manera ajustada

12 - 20 horas módulo de formación

3.1 Taller de doce horas (o seminario / curso):

Este taller tendría que ser muy flexible, ya que podría ser un curso de fin de semana, así como un curso dividido en sesiones de 1 a 3 horas a lo largo de unas pocas semanas. Este módulo probablemente encajaría mejor en las instituciones de educación de adultos o en las escuelas de formación profesional.

El método TELE también debe encajar en el sistema escolar normal. Una posibilidad es ofrecer un taller como un taller libre de elección para los estudiantes, realizado por profesores con la formación / conocimiento necesario. Otra posibilidad sería construir el método TELE en otros cursos como educación social, economía, etc. Esto podría ser un módulo de 12 a 24 horas.

3.1.1 Metas

- Motivar a través de "aprender haciendo". Encontrar nuevas ideas en sesiones de lluvia de ideas, reconocer oportunidades en el propio entorno y discusiones críticas sobre factibilidad, discusiones y aprendizaje sobre mercados y necesidades, etc.
- Conocimiento sobre las posibilidades de crear un propio espacio de trabajo o un proyecto o una forma de ganar dinero, p. A través de pasatiempos.
- Descubrir sus propios puntos fuertes, competencias y habilidades.
- Establecer metas realistas y desarrollar formas de alcanzar las metas.
- Si hay tiempo: caminar por el vecindario y encontrarse con pensamientos positivos, empresarios locales exitosos. Esto siempre es motivador y especialmente para las áreas rurales esto puede tener un gran impacto en la motivación de los jóvenes (adolescentes) para buscar oportunidades dentro de su propia comunidad.
- Obtener una visión del mundo de las empresas y los proyectos sin fines de lucro.
- Enfoque básico: ¡Conozca a cada participante con sus propias fortalezas!

3.1.2 Métodos

- Lluvia de ideas
- Trabajos de campo
- Juegos (juego de comercio y otros juegos motivadores)
- Grupos de parjas
- Trabajo en equipo
- Trabajo individual
- Aprendiendo haciendo en grupos pequeños
- Métodos participativos de video (si es posible)
- Conferencias de invitados voluntarios (si es posible)

3.1.3 Programa de trabajo (ejemplo)

El programa debe, si es posible, tener lugar en el edificio de la escuela. Los participantes comen y duermen en la escuela. El entrenador está presente todo el tiempo y "camina alrededor" cuando los equipos están trabajando.

<i>Hora</i>	<i>Viernes</i>	<i>Sábado</i>	<i>Domingo</i>
09:00 – 10:00		Desayuno. Paseo matutino o actividad deportiva.	Desayuno. Paseo matutino o actividad deportiva.
10:00 – 11:00		Lectura: trabajo/metras de negocio, objetivos privados. Discusion en el grupo.	Preparación final y ejercicio.
11:00 – 12:00		Equipo de trabajo <ul style="list-style-type: none"> • Planificación estratégica • Análisis de mercado, 	Preparación final y ejercicio
12:00 – 13:00		Almuerzo. Visiat de un emprendedor local (voluntario).	Almuerzo – corto paseo o deportes
13:00 – 14:00	Llegada	Cómo desarrollar un plan de marketing – trabajo práctico. Díptico, tarjeta de vsita, web, (Facebook), PR etc.	Evaluacion. Nuevos objetivos
14:00 – 15:00	Fase de inicio. Romper el hielo	El arte de vender y presentar	Los equipos presentan los resultados. Invitados (padres).
15:00 – 15:15	Pausa café	Pausa café	Graduacion
15:15 – 16:00	<ul style="list-style-type: none"> • Nuestro trabajo en próximos dias. • Ideas versus ideas de negocio 	Recursos financieros, impuestos,etc. Costes iniciales, presupuestos	
16:00 – 17:00	Pausa, paseo corto o deportes	<ul style="list-style-type: none"> • Financiación. • Como me comunico con las entidades bancarias? 	
17:00 – 18:00	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades Trabajo en equipo 	paseo corto o deportes	

	<ul style="list-style-type: none"> Búsqueda de ideas para trabajar con los equipos. 		
18:00 – 19:00	<ul style="list-style-type: none"> Emprendedores. Que es un Plan de negocio? Planificación estratégica. 	<ul style="list-style-type: none"> Internet en business / social media. Trabajo de equipo 	
19:00 – 20:00	Pizza?	Pizza?	
20:00 – 21:30	Trabajo de equipo. Further desarrollo de ideas, materiales de marketing	Trabajo de equipo, presentacion del ejercicio. Trabajo práctico sobre el plan de negocio y materiales de marketing	
21:30 – 22:30	Tiempo libre. „Discusiones de negocio“.	Ventas y juegos para presentaciones. Trabajo de equipo.	

Programa de trabajo

SUBMODULO 1

Grupo destinatario: adolescentes en escuelas secundarias superiores.
 FORMACIÓN FORMAL: formación específica para los alumnos de la enseñanza secundaria superior en el marco de las actividades extra de la escuela.

Duración: 12 horas de formación: 3 horas a la semana. Duración 4 semanas

Metas:

- Aumentar la motivación y la creatividad
- Hoja de ruta, de la idea a los negocios
- Crear un plan de negocios

Métodos:

- Rompehielos: Gamestorming
- Dinámica de Grup: herramienta Post-it
- Modelo de lienzo

Programa de trabajo:

- Perfil de las habilidades del empresario
- Idea de negocios: ¿qué, cómo y dónde?
- Búsqueda de empleos innovadores.
- Estrategias de marketing. Empresas de Internet
- Modelo de negocios

- Simulador de negocios
- Redes. Trabajo en equipo.

SUBMODULO 2

Grupo destinatario: Mujer desempleada. NINGUNA EDUCACIÓN FORMAL.

Duración: 12 horas de formación: 3 horas en un día. Duración 4 días.

Metas:

- Aumentar la motivación y la creatividad
- Descubrir sus propios puntos fuertes, competencias y habilidades
- Crear una hoja de ruta, desde la idea hasta los negocios
- Crear un plan de negocios
- Mejorar la empleabilidad

Método:

- Rompehielos: Gamestorming
- Dinámica de Grupo: herramienta Post-it
- Modelo de lienzo

Programa de trabajo:

- Perfil de habilidades del empresario. El enfoque de género.
- Idea de negocios: ¿qué, cómo y dónde?
- Búsqueda de empleos innovadores.
- Empresas de Economía Social. Empresas de Internet
- Modelo de negocio. Subvenciones de la administración pública
- Redes. Trabajo en equipo
- Búsqueda activa de trabajo. Nuevas oportunidades de trabajo.

SUBMODULO 3

Grupo destinatario: Jóvenes desempleados y jóvenes empresarios.

NINGUNA EDUCACIÓN FORMAL.

Duración: 12 horas de formación: 3 horas en un día. Duración 4 días

Metas:

- Aumentar la motivación y la creatividad
- Descubrir sus propios puntos fuertes, competencias y habilidades
- Crear una hoja de ruta, desde la idea hasta los negocios
- Crear un plan de negocios
- Mejorar la empleabilidad

Métodos:

- Rompehielos: Gamestorming
- Dinámica de Grupo: herramienta Post-it
- Modelo de lienzo

Programa de trabajo:

- Perfil de habilidades del empresario.
- Idea de negocios: ¿qué, cómo y dónde?
- Búsqueda de empleos innovadores.
- Estrategias de marketing. Empresas de Internet
- Modelo de negocio. Subvenciones de la administración pública
- Redes. Trabajo en equipo.

Durante el proceso de desarrollo del proyecto, hemos utilizado una metodología de aprendizaje por hacer con el objetivo de:

- fomentar la motivación y la creatividad de los participantes
- descubrir sus fortalezas, habilidades y habilidades
- crear una hoja de ruta, desde la idea empresarial hasta el proyecto empresarial
- la creación de un plan de negocios
- mejorar la empleabilidad de los participantes

Aprender haciendo significa simular la creación de un proyecto empresarial basado en una idea de negocio. El instructor proporciona las plantillas necesarias para desarrollar cada aspecto con el fin de preparar el modelo de negocio y el plan de negocios, según las secciones 2 y 3.

Para impulsar la motivación de los participantes, se utilizan ejemplos prácticos basados en empresas exitosas y en emprendedores que han fallado pero han intentado de nuevo.

Los empresarios o propietarios de negocios también pueden ser invitados al taller para compartir sus experiencias, desde el principio hasta el estado actual de sus negocios, para informar a los participantes de los beneficios y desafíos, así como los problemas y soluciones que han aplicado en su Empresas.

Se invita a los participantes a crear una presentación en PowerPoint de su proyecto para que una vez que la estructura completa del proyecto de negocio se haya completado, puedan presentarla a sus compañeros participantes del taller.

3.2 Módulo de capacitación de una semana (Ejemplo: semana de capacitación de maestros).

Taller de una semana, de 25 a 35 horas.

Este taller probablemente sería mejor realizarlo como una semana de proyecto, principalmente en escuelas de formación profesional, donde los estudiantes tendrían 5-6 horas por día. Eso haría posible un trabajo muy intensivo y productivo.

Si una semana de proyecto no es posible en una institución, el módulo podría ser incorporado a una asignatura, como la sociología o la economía.

Un taller de una semana también podría centrarse en los desempleados para quienes la asistencia es obligatoria (o no, según la situación) todos los días durante aprox. 5-7 horas. Otra implementación podría ser un taller nocturno con un largo "trabajo" de sábado. Y finalmente, un taller de una semana podría ser adecuado para un taller de "entrenar a los formadores" y el ejemplo aquí va en esa dirección (35 horas). Por supuesto, se debe ajustar cuidadosamente un taller de una semana para otros grupos objetivo.

El enfoque principal de la capacitación sería en cómo mejorar el pensamiento empresarial entre los estudiantes / participantes en la educación formal e informal. Exploramos métodos e ideas con el objetivo de aumentar el pensamiento emprendedor de los estudiantes, el pensamiento creativo y la iniciativa, que son las competencias cada vez más solicitadas en los lugares de trabajo en el siglo XXI. Con un desempleo sostenido en la mayoría de los países europeos, las competencias clave como las habilidades de comunicación, las habilidades de cooperación, la iniciativa y el pensamiento creativo son habilidades que son esenciales para los adultos jóvenes que entran en el mercado de trabajo. No sólo es importante que entrenen esas habilidades para aumentar su empleabilidad, sino también para estimular la autoestima de adultos jóvenes y adultos y darles la oportunidad de reconocer competencias y destrezas que antes no se habían dado cuenta. Además, durante un taller empresarial bien estructurado, los estudiantes tienen la posibilidad de cambiar su mentalidad de ser una mentalidad fija en la que se ven a sí mismos como receptores pasivos de ideas y acciones para tener una mentalidad mucho más flexible en la que se vean activos, creativos y Personas ingeniosas. Además, habrá una oportunidad para examinar y probar algunos programas empresariales concretos que han tenido éxito en el trabajo con estudiantes, jóvenes desempleados y personas con antecedentes migrantes. La capacitación debe ser activa y los participantes deben preparar un taller de capacitación empresarial para su grupo o estudiantes.

3.3. Grupos objetivo y métodos.

Los grupos destinatarios son las escuelas secundarias superiores, las escuelas profesionales, los Centros de Aprendizaje Permanente (ONG) y otras organizaciones interesadas en probar nuevos enfoques con el objetivo de inspirar a sus grupos destinatarios a fijar metas personales para una vida mejor y desarrollar y descubrir nuevas y emocionantes posibilidades personales. Nuestros métodos en los talleres se enfocan en metodologías de aprendizaje cooperativo y capacitación empresarial, basadas en modelos muy exitosos y largos años de experiencia.

Los participantes pueden ser profesores de todos los niveles de la enseñanza secundaria, media y superior tanto en el ámbito académico como en el profesional. Además, los altos directivos, directores y demás personal docente responsable de la enseñanza y el aprendizaje. También hemos notado el interés de organizaciones como las direcciones de Empleo que no ofrecen directamente cursos, pero a menudo cooperan con las instituciones educativas en el desarrollo de métodos y formas de disminuir el desempleo. También son bienvenidos los participantes que trabajan profesional o voluntariamente con estos grupos objetivo (por ejemplo, con los inmigrantes).

Preparación: Se espera que los participantes lean el programa del curso y material de lectura pre-lanzado antes de la llegada.

Metodología: Aprender haciendo es nuestro principio principal. Esto significa que la formación está organizada de tal manera que los participantes participen y cooperen activamente en el trabajo en grupo así como en sesiones plenarias. Los métodos introducidos deben utilizarse activamente durante el curso.

Resultados: Los participantes tendrán las habilidades necesarias para implementar la educación / taller empresarial y habrán experimentado tal taller durante el curso. Ellos deben ser capaces de construir su enseñanza / formación sobre los principios básicos de la educación empresarial y han llegado a una posición de confianza en la preparación de actividades de clase o taller sobre el mismo.

Seguimiento: Al regresar a sus lugares de origen, los participantes podrían probar los enfoques empresariales con sus estudiantes / grupos y compartir su experiencia y material con otros participantes a través de los medios sociales. El entrenador principal también podría dar retroalimentación y asesoramiento si es necesario.

2.1.1 Programa de trabajo

LUNES

9.00 – 16.00h	<p>Grupos de jóvenes adultos desfavorecidos que apenas participan en el proceso de Aprendizaje Permanente y en la vida laboral. Las experiencias de los participantes de alcanzar, motivar e involucrar a personas desfavorecidas en sus centros educativos. Formas y métodos para mejorar el acceso de los grupos desfavorecidos a la educación ya la vida laboral. Competencias interculturales de educadores y docentes.</p> <p>Búsqueda creativa de ideas interesantes (reconocimiento de oportunidades). Por lo general es algún tipo de idea de negocio, pero también pueden ser ideas de proyectos sin fines de lucro. Al final del día, los participantes construyeron pequeños grupos y formularon proyectos para trabajar durante el resto de la semana.</p>
------------------	--

MARTES

9.00-16.00	<p>¿Qué es un taller de emprendimiento y cómo se puede utilizar para mejorar la creatividad y la motivación en la educación y la formación? Establecimiento de metas en la vida personal y empresarial. Acerca de la planificación estratégica, modelos de negocio y conceptos. Análisis e investigaciones de marketing. Trabajo práctico y discusiones. Desarrollo de productos.</p>
------------	---

MIÉRCOLES

9.00-16.00	<p>Ejercicios prácticos y herramientas motivacionales. Acerca de la planificación de un negocio o proyecto. ¿Cómo podemos transferir el enfoque de aprendizaje a nuestro trabajo cotidiano en la educación de adultos? Trabajo práctico y discusiones. Plan de marketing y herramientas de marketing.</p>
------------	---

JUEVES

9.00-16.00	<p>Plan de marketing. Planificación financiera y herramientas. Ideas de venta: práctica en la presentación pública. Realimentación. ¿Cómo podemos transferir el enfoque de aprendizaje a nuestro trabajo cotidiano en la educación de adultos? Trabajo práctico sobre herramientas de marketing. Problemas financieros.</p>
------------	---

VIERNES

9.00-16.00	<p>Problemas financieros. Técnicas de venta. Trabajo práctico en los grupos. Presentaciones del trabajo de los participantes durante la semana. Discusiones finales sobre el enfoque del taller de emprendimiento como una herramienta de motivación. ¿Cómo</p>
------------	---

	implementar las nuevas ideas y métodos en casa? ¿Cómo podemos transferir el enfoque de aprendizaje en nuestro trabajo cotidiano?
Ca. 16.00	Presentación Final

3.3. Módulo de capacitación de tres semanas

3,5 - 4 horas al día y un largo sábado de trabajo práctico con el Entrenador (opcional)

3.3.1 Metas

- Motivar a través de "aprender haciendo". Encontrar nuevas ideas en sesiones de lluvia de ideas, reconocer oportunidades en el propio entorno y discusiones críticas sobre factibilidad, discutir y aprender sobre mercados y necesidades, etc.
- Descubrir sus propios puntos fuertes, competencias y habilidades
- Competencias interculturales. Haciéndolos visibles.
- Obtener una visión del mundo de los negocios y proyectos sin fines de lucro.
- Experimentar y reflexionar sobre sus propias ideas e intereses.
- Establecer metas realistas y desarrollar formas de alcanzar las metas.
- Encontrar posibilidades para crear una forma de hacer algo usted mismo para ganar dinero y combatir el desempleo.
- Construir y fortalecer la confianza en uno mismo.
- ¡Conozca a cada participante en el área de sus propias fortalezas!

3.3.2 Métodos

- Rompehielos: acumule confianza en el grupo
- Ejercicios interculturales
- Lluvia de ideas
- Grupos de pares
- Trabajo en equipo
- Trabajo individual
- Aprendiendo haciendo en grupos pequeños
- Viajes al campo
- Juegos
- Métodos participativos de video
- Técnicas de Presentación
- Discusión con los empleadores
- Visita a una empresa de interés
- Fundamentos para escribir un exitoso CV

3.3.3 Programa de trabajo

Semana 1	Lunes	Martes	Miercoles
08:30 – 10:00	Introducción. Actividades para romper el hielo. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Por qué este taller? Actitud personal <ul style="list-style-type: none"> • Discusiones • introducción de participantes, antecedentes, conocimientos y expectativas de PC • Grupo de Facebook Confidencialidad	Plantilla y otras herramientas (en un palo o descargar desde la página principal del proyecto) <ul style="list-style-type: none"> • Discusión positiva pero crítica sobre la lista de ideas de negocio desarrolladas en el grupo • Desarrollo de conceptos adicionales Elija las mejores ideas de negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Objetivos, objetivos y planificación de la acción. • Establecimiento de objetivos empresariales y privados (trabajo práctico). • Conceptos de cada equipo (o individuo). Decisión definitiva. • Conferencia: sobre empresarios. Últimos 30 minutos: Trabajo en equipo.
10:00 – 10:15	Pausa café	Pausa café	Pausa café
10:15 – 11:15	<ul style="list-style-type: none"> • Ideas versus ideas de negocio • Lluvia de ideas • Aprender haciendo 	Construcción de equipo (3-5 miembros)	Conferencia: Planificación estratégica. Modelos de negocio.
11:15 – 12:00	<ul style="list-style-type: none"> • Sobre oportunidades, necesidades. • Búsqueda de ideas en el grupo 	Tarea (siempre en una opción libre)	<ul style="list-style-type: none"> • Conferencia: I + D • Discusión final - tarea.

Semana 1	Jueves	Viernes
08:30 – 10:00	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es un plan de negocios? • Introducción a la plantilla del plan de negocios powerpoint • Caminata corta fuera si es posible 	<ul style="list-style-type: none"> • Goals and strategic planning (continued). • Promotion material (prepare) • Name of business • Elevator pitch - practice
10:00 – 10:15	Pausa café	
10:15 – 11:15	Breve introducción a Word, Excel, Power Point y Publisher	Trabajo de equipos del plan de negocio en Word y Excel
11:15 – 12:00	Trading juego	Practica en público

Semana 2	Lunes	Martes	Miercoles
08:30 – 10:00	<ul style="list-style-type: none"> • Actualizar • Marketing • Analizar segmentos de mercado • Análisis de mercado, recolección de materiales • Encuesta en línea, introducción • Primeros contactos con el entorno empresarial. • 	<ul style="list-style-type: none"> • Invitado: Empresario del entorno local. • Invitado: Alternativas educativas en el entorno local. Acerca de CV	Invitado: Asuntos financieros, costos iniciales, contabilidad, impuestos, balance, estructura legal, propiedad intelectual, etc.
10:00 – 10:15	Pausa café	Pausa café	Pausa café
10:15 – 11:15	<ul style="list-style-type: none"> • Grupos destinatarios • Clientes típicos • Análisis de la competencia • Ventajas competitivas. Trabajo en equipo: logotipo, comunicado de prensa	Visitas a empresas	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción: Modelo financiero de Excel • Planificación Financiera • Cooperación con instituciones financieras (bancos, etc.). Financiación / subvenciones para empresarios
11:15 – 12:00	<ul style="list-style-type: none"> • Encuestas on online • Entrenamiento privado 	Visitas a empresas	Discusiones y trabajos prácticos relacionados con asuntos financieros

Semana 2	Jueves	Viernes
08:30 – 10:00	<ul style="list-style-type: none"> • Actualizar • Conferencia: el plan de negocios. • Organización y gestión Trabajo práctico sobre plan de negocios y materiales promocionales (trabajo en equipo)	Plan de marketing como parte vital del plan de negocios Análisis SWOT y PEST
10:00 – 10:15	Pausa café	Pausa café
10:15 – 11:15	Trabajo práctico sobre plan de negocios y materiales promocionales	Plan de promoción / publicidad. <ul style="list-style-type: none"> • Comunicado de prensa (medios locales si es posible). • Diseño publicitario. Discusiones de negocios

	(trabajo en equipo) Caminata corta	
11:15 – 12:00	Plan de marketing Discusiones de negocios	Desarrollar la página web Entrenamiento privado

Semana 3	Lunes	Martes	Miercoles
08:30 – 10:00	<ul style="list-style-type: none"> Ventas y métodos de negociación Presentación de métodos. 	Interpretar los resultados de una encuesta de marketing	<ul style="list-style-type: none"> Impacto de las nuevas tendencias en el entorno empresarial - Internet, medios sociales, etc. Discusiones
10:00 – 10:15	Pausa café	Pausa café	Pausa café
10:15 – 11:15	<ul style="list-style-type: none"> Ventas y métodos de negociación Juegos	Trabajo en marketing de redes sociales	Trabajo de equipo
11:15 – 12:00	Formación práctica y trabajo de proyecto en el ámbito de las técnicas de venta y presentación	Trabajo en dípticos, folletos, página web, etc.	Materiales de promoción, rueda de prensa, etc.

Semana 3	Jueves	Viernes
08:30 – 10:00	Puesto de venta para correo electrónico y medios sociales Preparación para la presentación final	Práctica Final
10:00 – 10:15	Pausa café	Pausa café
10:15 – 11:15	Preperación de la presentación final	Presentación Final (invitados)
11:15 – 12:00	Preperación de la presentación final	Presentación Final (invitados)