

PROGRAMA
PREMUR



BUSCAMOS AVISPADOS

**Módulo 1.****Motivación, captación y selección.****Taller de Motivación**

Se realizarán 4 jornadas de promoción del emprendimiento en cada una de las localidades previstas (Murcia, Yecla, Cartagena y Lorca), de 4 horas de duración. La asistencia total será de 120 personas desempleadas, 30 por localidad.

En dichos talleres prácticos se guiará a las personas asistentes en reforzar aspectos personales como la confianza o la motivación para afrontar nuevos retos, de manera complementaria con una introducción a las metodologías para la identificación de oportunidades emprendedoras.

Individualmente, trabajarán en la elaboración de un perfil personal, que recoja datos personales, nivel de estudios y principales cursos, situación laboral y trayectoria profesional, condicionantes personales, interés emprendedor, compromiso y motivación laboral, entre otros.

Selección de participantes:

A partir de la información individual del perfil personal recogida en los talleres, el equipo de proyecto realizará una preselección de posibles personas beneficiarias del programa de formación de la FASE 2. Para seleccionar a las personas participantes se tomarán como base los criterios de motivación y compromiso para seguir el programa, priorizando a aquellas que puedan presentar un perfil con mayor dificultad en el acceso al mercado laboral (menores de 30 años, mujeres, mayores de 45, personas con discapacidad, personas pertenecientes a colectivos en riesgo de exclusión). Se contactará con las personas preseleccionadas para confirmar su interés en el proyecto, elaborando la lista de candidatos.

Elaboración del plan personal:

Para aquellas personas candidatas, el equipo de proyecto preparará un plan personalizado de emprendimiento, en el que se recojan objetivos e indicadores calendarizados, contenidos formativos, actividades complementarias y compromisos personales, incluyendo aspectos derivados del perfil personal como motivación para trabajar y para buscar cómo hacerlo, determinantes personales, profesionalidad (formación y experiencia) y habilidades sociales generales y personales. Este plan personal de emprendimiento permitirá guiar a los tutores en las necesidades específicas de cada participante, durante la etapa formativa grupal y las sesiones individuales. La aceptación formal de este documento por parte del interesado significa la incorporación efectiva al programa formativo.

Destinatarios:

Personas de las localidades objetivo y alrededores, que se encuentren en situación de desempleo.



Módulo 2.

Habilidades Personales.

Formación grupal (8h):

El emprendedor e intraemprendedor. Igualdad de oportunidades. Habilidades personales y sociales. Búsqueda activa de empleo.

Tutorías individuales (2h):

Trabajo individualizado con el tutor para que la persona participante pueda identificar sus debilidades y fortalezas con las que construir su plan estratégico personal.

Mentoring individualizado (2h):

Etapa de acompañamiento del participante hasta su inserción laboral efectiva, bien sea por cuenta ajena o propia.

A nivel profesional, las habilidades personales e interpersonales configuran uno de los elementos clave tanto para los emprendedores como para los empleadores, siendo necesarias tanto las capacidades técnicas específicas como las habilidades sociales.

La gran importancia de estas habilidades para las empresas está muy clara ya que hoy en día se valora mucho el trabajo en equipo. Y la productividad se ve beneficiada con el establecimiento de relaciones laborales más sanas y responsables. Son necesarias en toda la estructura jerárquica, del nivel más alto al más bajo.

Tanto para un trabajador como para un emprendedor son muy valiosas estas tres habilidades:

1. Liderazgo: supone saber dirigir equipos de trabajo eficientes, integrados y motivados hacia unas metas efectivas. Saber sacar lo mejor de todos ellos, promoviendo el desarrollo de todas sus capacidades.

2. Motivación: además de la motivación propia, motivar a los demás significa reconocer su esfuerzo y valorar su trabajo, indicando la importancia que tiene para lograr los objetivos planteados.

3. Resolución de problemas: es necesario estar relajado y en calma para confrontar una situación comprometida, y ser justo y coherente con todas las partes. El objetivo es explicar de forma objetiva la causa del problema y obtener compromisos para eliminar las diferencias. Siempre hay que actuar de forma amistosa y constructiva, sin complicar aún más las cosas.

Los empresarios deben asumir el compromiso permanente de motivar y dirigir el potencial humano de la organización hacia el cumplimiento de los resultados, fomentando el crecimiento y la realización individual y de grupo. Las habilidades interpersonales son indispensables para un desempeño más competitivo de los equipos de trabajo y para establecer relaciones laborales sólidas y de confianza.

Parecen cualidades sencillas y obvias pero todas necesitan compromiso, cuidado y atención. Son aptitudes para desarrollar a diario hasta convertirlas en hábitos.



Módulo 3.

Creación de empresas.

Formación grupal (12h):

Identificación de retos. Solución creativa de problemas. Innovación orientada al mercado: Design thinking y Canvas Business Model.

Tutorías individuales (2h):

Como complemento a las sesiones grupales en las que se colaborará para identificar oportunidades y amenazas, se intentará alcanzar una idea viable de negocio (por participante o entre varios), se propone trabajar personalmente con el tutor para completar la definición de dicha idea de negocio.

Mentoring individualizado (2h):

Etapas de acompañamiento del participante hasta su inserción laboral efectiva, bien sea por cuenta ajena o propia.

Para la formación grupal, se proponen varios objetivos: Identificación de retos, Solución creativa de problemas e Innovación orientada al mercado: Design thinking y Canvas Business Model. Todo ello con una orientación a la temática Creación de Empresas, del programa formativo propuesto en el Proyecto.

La base para lograr el desarrollo de habilidades creativas y de innovación para emprendedores es la disciplina denominada Design Thinking. La impartición de talleres y el contenido de los mismos se van a basar en esta disciplina que se caracteriza por:

- 1.** Una metodología surgida en los primeros años del siglo XXI para dar respuesta al problema; las empresas se encuentran inmersas en el centro de una "tormenta perfecta"; un mundo que se mueve a un ritmo acelerado, lo que requiere que las empresas hagan frente mediante la innovación a ciclos de vida de producto muy breves y a una demanda rápidamente cambiante por parte de los clientes. El mejor producto o servicio ya no garantiza el éxito, no son suficientes. La capacidad de innovación de las empresas en este entorno depende de la habilidad de empresarios y emprendedores de ver conexiones en el mercado (creatividad), detectar oportunidades y aprovecharlas.
- 2.** Es una metodología desarrollada para crear nuevos espacios en el mercado e innovar de manera disruptiva, que descansa fuertemente en la capacidad creativa de empresarios y emprendedores. Requieren poner en práctica un alto nivel de creatividad y de pensamiento "out of the box".
- 3.** Es una metodología testada ampliamente para ayudar a las empresas y a los emprendedores a crear nuevos productos, servicios o marcas, pero sobre todo para innovar en modelos de negocio. Su mayor valor es, en efecto, el diseño de negocios disruptivos y exitosos. Las técnicas de Design Thinking aplicadas van a ser, por consiguiente, el generador de ideas y el motor de creatividad de los negocios de emprendedores y empresarios.



Módulo 4.

Creación de empresas.

Formación grupal (8h):

Marketing , comunicación y redes sociales.

Tutorías individuales (2h):

Trabajo individualizado con el tutor para que la persona participante pueda completar su perfil digital o marca personal que permita comunicar de forma efectiva su idea de negocio.

Mentoring individualizado (2h):

Etapa de acompañamiento del participante hasta su inserción laboral efectiva, bien sea por cuenta ajena o propia.

En este módulo se pretende aportar la inestimable contribución de la perspectiva del marketing y la comunicación para apoyar en la identificación y maduración de ideas surgidas de los propios participantes en el programa, buscando una plena integración y coordinación con los restantes módulos que conforman el programa.

Se buscará una involucración de los participantes en las jornadas a través de una metodología orientada a la acción, que permita que los alumnos pongan en práctica los contenidos formativos, con el fin de que se desarrollen y hagan propias las habilidades y competencias propias del módulo.

La formación grupal se compone de dos sesiones presenciales de 4 horas de duración, ambas diseñadas para que los alumnos adquieran las competencias necesarias para realizar un plan de comunicación y marketing digital que complete los conocimientos adquiridos en los restantes módulos y contribuir a la transformación de la idea empresarial de cada participante en un negocio viable.

Sesión 1:

Marketing comunicación en la empresa: Las 4 pes del marketing, Marca personal, Características de las redes sociales, Comunicación y redes sociales en la empresa.

Sesión 2:

Marketing digital: Posicionamiento SEO Y SEM, Herramientas de medición online, Reputación online, Plan de marketing online.



Módulo 5.

Plan de negocio.

Formación grupal (12h):

Plan de negocio. Plan económico y financiero. Estructura jurídica empresarial.

Tutorías individuales (4h):

Trabajo individualizado con el tutor para que la persona participante pueda completar el plan de negocio de su idea.

Contacto con StartUps (8h):

Como complemento a este módulo formativo, se programarán estancias/visita a empresas startups o empresas de reciente creación para conocer de primera mano el día a día del emprendedor, sus retos, dificultades y recompensas, así como establecer redes de contactos que sirvan de soporte en el inicio de la propia actividad emprendedora. En cada una de las localidades objetivo, se han iniciado contactos con empresas situadas en viveros de empresas y espacios de coworking para que puedan acoger a las personas participantes del programa y firmarán un plan de colaboración específico para cada participante y adaptado a su plan personal.

Mentoring individualizado (4h):

Etapa de acompañamiento del participante hasta su inserción laboral efectiva, bien sea por cuenta ajena o propia.

La formación grupal del Plan de Negocio se distribuirá en tres jornadas de 4 horas y se basará en la obtención de los siguientes resultados:

Conocer el contenido de un Plan de Negocio, Convertir una idea en un proyecto empresarial, Capacitación en todas las áreas que influyen en un proyecto empresarial, mejorar el conocimiento del entorno en el que ejercerán su actividad, aprender a planificarse para testar el Plan de Negocio, conocer todos los trámites necesarios para la constitución y puesta en marcha de una empresa, desarrollar conocimientos para introducir un producto o servicio en el mercado, conocer las cuentas y resultados económicos de su negocio.

El Programa Formativo contiene:

1. Introducción al Plan de Negocio // 2. Planificación temporal // 3. Presentación idea
4. Entorno socioeconómico - legal - tecnológico // 5. Productos/servicios. // 6. Proceso de producción/prestación del servicio // 7. Situación y previsión mercado: demanda y oferta
8. Marketing:4 Ps // 9. Recursos Humanos // 10. Plan económico – financiero
11. Ayudas al emprendimiento // 12. Resumen ejecutivo.

Como complemento al Programa Formativo contaremos con diferentes anexos:

1. Forma Jurídica de la empresa
2. Trámites de puesta en marcha.
3. Fuentes estadísticas
4. Legislación
5. Fiscalidad