



Emprendimiento. Creatividad, Innovación y Cambio

Fundación INCYDE



Contenido

1. Introducción	3
2. Objetivo del programa	3
3. Características generales del Programa.....	6
3.1 Destinatarios.....	¡Error! Marcador no definido.
3.2 Número de participantes	¡Error! Marcador no definido.
3.2 Duración.....	¡Error! Marcador no definido.
3.4. Estructura de contenidos.....	¡Error! Marcador no definido.
4. Desglose de contenidos.....	9



1. **Introducción**

El Fondo Social Europeo (FSE), creado en 1957, es el instrumento financiero de la Unión Europea más importante para la promoción del empleo. Respalda las políticas y prioridades destinadas a alcanzar el pleno empleo y a mejorar la calidad y la productividad en el trabajo, la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores de la Unión, los sistemas de educación y formación, así como la inclusión social, contribuyendo de este modo a fomentar la cohesión territorial, económica y social.

La Fundación INCYDE participa en programas de formación cofinanciados por el FSE a través de los Programas Operativos Programa de Fomento del Autoempleo y las Iniciativas Empresariales (POEFE), y Programa Operativo de Empleo Juvenil. (POEJ); siendo nuestro objetivo principal, contribuir a la inserción en el mercado de trabajo a través del Emprendimiento.

Trabajamos con **jóvenes menores de 30 años**, que ni estudian ni trabajan, a través de los programas "Reactiva tu futuro: programas personalizados para emprendimiento juvenil; cofinanciados por el FSE a través del Programa Operativo **POEJ**.

En los Programas enmarcados en el Programa operativo **POEFE**, el colectivo al que nos dirigimos son aquellas personas, prioritariamente desempleadas pertenecientes a **colectivos de mayor riesgo** (jóvenes, mujeres y mayores de 45)-brindándoles la oportunidad de empezar y gestionar una empresa o un proyecto de autoempleo, independientemente de sus características o antecedentes particulares.



Para el periodo 2014-2020, la Fundación INCYDE, se ha fijado como meta:

- apoyar a más de **7.000 personas jóvenes** en su proceso de incorporación al mercado laboral incrementando sus conocimientos y habilidades emprendedoras y empresariales
- trabajar con **15.000 personas desempleadas** (distribuidas al 50% entre hombres y mujeres) y lograr que, al menos, 3.000 se inserten laboralmente.



2. Objetivo del programa

Estamos en un momento único como emprendedores, un momento irrepetible. A lo largo de la historia la respuesta al cambio ha sido connatural al ser humano para garantizar su adaptación al medio e impulsar el progreso, lo que ocurre es que en este preciso instante de nuestra historia el ritmo vertiginoso del cambio, fruto fundamentalmente de los avances tecnológicos, la interconexión de sistemas y unas llamativas transformaciones sociales, nos está colocando a diario en una tesitura complicada y esto impide mantener inmóviles nuestra iniciativas emprendedoras ya desde su origen, desde el nacimiento de la idea. Nuestra sociedad no se puede permitir de nuevo el lujo de volver a esperar miles de años, con la mirada absorta sin pasar a la acción efectiva, en adquirir conquistas como el llegar a volar, poner los pies en la luna o crear internet, hay numerosos problemas acuciantes y retos increíbles que nos exigen actuar inmediatamente.

Ese ritmo frenético se ha convertido en parte consustancial al que han de prestar atención los emprendedores para generar su idea y para mantenerse en un mercado competitivo. Lo queramos o no, cuanto menos, la tabla de supervivencia de los modelos de negocio actuales está curiosamente ligada al cambio continuo. Este es un agente dinamizador y decisorio invisible que nos ha retado a identificar un sin fin de oportunidades por detectar que esperan de nuestro valor innovador para ser capturadas. Un cambio al que hemos de responder fundamentalmente desde la creatividad y la innovación.

El Programa de Emprendimiento. Creatividad, Innovación y Cambio, ofrece una metodología innovadora para llevar a cabo el proceso de adaptación al cambio en un entorno emprendedor. El Programa es en sí una herramienta de identificación de oportunidades y acercamiento a las mismas avanzando siempre desde un plano productivo y empleando una serie de recursos que facilitan la interacción con los

elementos clave de nuestros modelos de negocio para hacerlos más competitivos y sostenibles y con mayor capacidad de respuesta al cambio.

Los objetivos del programa son:

- Ofrecer a los participantes una estrategia de definición, impulso y control de su iniciativa empresarial desde una perspectiva integral innovadora.
- Favorecer la implementación de modelos de negocio con capacidad de dar respuesta al cambio continuo haciendo hincapié en la innovación como motor de crecimiento competitivo.
- Redefinir la estrategia competitiva del modelo de negocio actual de los participantes buscando una mayor competitividad y adaptabilidad de respuesta al cambio.

3. Características generales del Programa

3.1 Destinatarios



Dirigido a **personas emprendedoras** que quieran adquirir **nuevos conocimientos** para incrementar su calidad profesional, mejorarán su empleabilidad.

Empresarios/as de PYMES que quieran consolidar su negocio, mejorar la rentabilidad de su empresa o evaluar otras alternativas de expansión.

3.2 Número de participantes

Una media de veinte a veinticinco participantes

3.3 Duración

7 semanas vía streaming.

3.4. Estructura de contenidos

Se ha diseñado una estructura común de programa formativo a modo de itinerario, conformado por sesiones grupales, tutorías individualizadas, formación on-line complementaria.



INCYDE cuenta con una metodología propia (INCYNCO), holística y de eficacia demostrada por la experiencia en años de trabajo en emprendimiento, que está encaminada a definir, desarrollar y validar modelos de negocio para los emprendedores, y que a la vez logra optimizar los flujos de información entre los agentes intervinientes en las distintas fases del proyecto.

Parte de una exposición inicial de cinco bloques que representan todas las áreas imprescindibles en el análisis de viabilidad, planificación, cuantificación, validación y gestión empresarial. A continuación, guía y tutoriza en la realización de un análisis pormenorizado de cada área y en las interacciones de los distintos elementos que configuran el plan de negocio, así como en la evolución lógica hacia el plan de gestión de sus empresas y negocios.

a. Sesiones de formación conjunta:



En estas sesiones conjuntas se impartirán los contenidos generales del programa, con el fin de proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales en cada

una de las áreas de conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencia entre los participantes en el mismo (duración aproximada 9 horas).



b. Acciones de acompañamiento y consultoría individualizado

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los alumnos participantes, se desarrollan actuaciones de formación individualizada en los que se orienta a cada uno en función de su perfil profesional y de la actividad de cada proyecto empresarial, en el proceso de aplicación e implementación de los contenidos generales abordados a las sesiones conjuntas de formación.

c. Mentoring y seguimiento

En cada curso presencial se reserva un paquete de 40 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes más avanzados en la creación de su negocio.

4. Desglose de contenidos

INTRODUCCIÓN Y CONSULTORÍA INICIAL. DIRECCIÓN DE PROYECTOS. CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

- Ofrecer un planteamiento integral del programa haciendo hincapié en la conexión de los diferentes módulos en torno a la estrategia común de impulsar un modelo de negocio innovador y competitivo.
- Diseñar un modelo de seguimiento que permita a los participantes llevar a cabo el control de su estrategia innovadora a lo largo de todo el programa.

PROPUESTA DE VALOR INNOVADORA Y EXPERIENCIA DE USUARIO.

- Análisis de los deseos y necesidades que mueven e inciden en los clientes: descubrimiento de los valores, creencias y objetivos que persiguen estos en la relación con nuestra futura solución, así como los principales obstáculos que impiden la satisfacción de sus aspiraciones.
- Basamos nuestra estrategia centrados en el cliente. Nuestra oferta se liga a sus intereses. Características innovadoras, diferenciadoras y de calidad de la propuesta ofertada. Identificación del plano completo de satisfacción de los clientes para dar una respuesta excepcional a sus necesidades y expectativas.

ANÁLISIS COMPETITIVO

- Descripción del propósito o razón de ser de la organización.
- Descripción de la meta o imagen de futuro a la cual se quiere llegar.
- Definición preliminar de las Unidades de negocio.
- Esquema del resultado obtenido.
- Reflexión Estratégica.
- Confirmación de las Unidades de Negocio.
- Realización de una reflexión estratégica. Análisis interno y externo.
- Esquema del resultado obtenido.
- Identificación de las Propuestas de Valor por unidad de negocio.

- Identificación de el/los Ejes estratégicos a cada unidad de negocio.
- Esquema del resultado obtenido.

MARKETING Y COMPETITIVIDAD

- Dimensionamiento de nuestra cartera de clientes. Conocer, captar y fidelizar a nuestros clientes. Estrategias innovadoras para incrementar de manera continuada el conocimiento, la captación y la retención de clientes. Shopper marketing.
- Diseñar una ventaja competitiva continuada que permita diferenciar nuestra solución e impida a los competidores imitar nuestras estrategias innovadoras así como el diseño original de nuestro modelo de negocio.

FINANZAS Y SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA

- Identificar aquellas normas y disposiciones que afectan directamente a nuestro modelo de negocio y pueden convertirse en obstáculos para un desarrollo del mismo. Identificación de nuevas oportunidades en el escenario normativo.
- Determinar un modelo de ingresos competitivo, innovador frente a los competidores. Descubrir el precio más atractivo para los clientes y más rentable para el modelo de negocio diseñado. Fijar el volumen y frecuencia de ingresos para garantizar la viabilidad y proyección de mi iniciativa.
- Desarrollar una política innovadora de costes y gastos que ofrezca al modelo de negocio una perspectiva de control continuado y sostenible de crecimiento. Especial control sobre la tesorería para garantizar la liquidez del modelo de negocio y permitir la adquisición de nuevos recursos para incrementar nuestro potencial empresarial.

TOMA DE DECISIONES. ESTRATEGÍA DE RESPUESTA AL CAMBIO Y PROTOPOTIPADO

- Impulsar la capacidad de adaptación al cambio a través de un diseño escalable del modelo de negocio que ha de ir ligado a un control exhaustivo y dinámico de recursos y procesos.



- Implementación de mecanismos que reduzcan la rigidez y la complejidad para flexibilizar el modelo de negocio y favorecer la respuesta al cambio.
- Diseño de modelos ágiles de prototipado que, desde la perspectiva de focalizar permanentemente en la propuesta en valor a ofertar al cliente, lleven a cabo acciones de experimentación y feedback continuo. Creación de escenarios innovadores para generar soluciones únicas.



www.incyde.org



[@FundacionIncyde](https://twitter.com/FundacionIncyde)



www.facebook.com/fundacionincyde



<http://www.linkedin.com/company/fundacion-incyde>



<https://www.instagram.com/fundacionincyde>