



START UP TRAINING SOCIAL 2018



Impulsa:



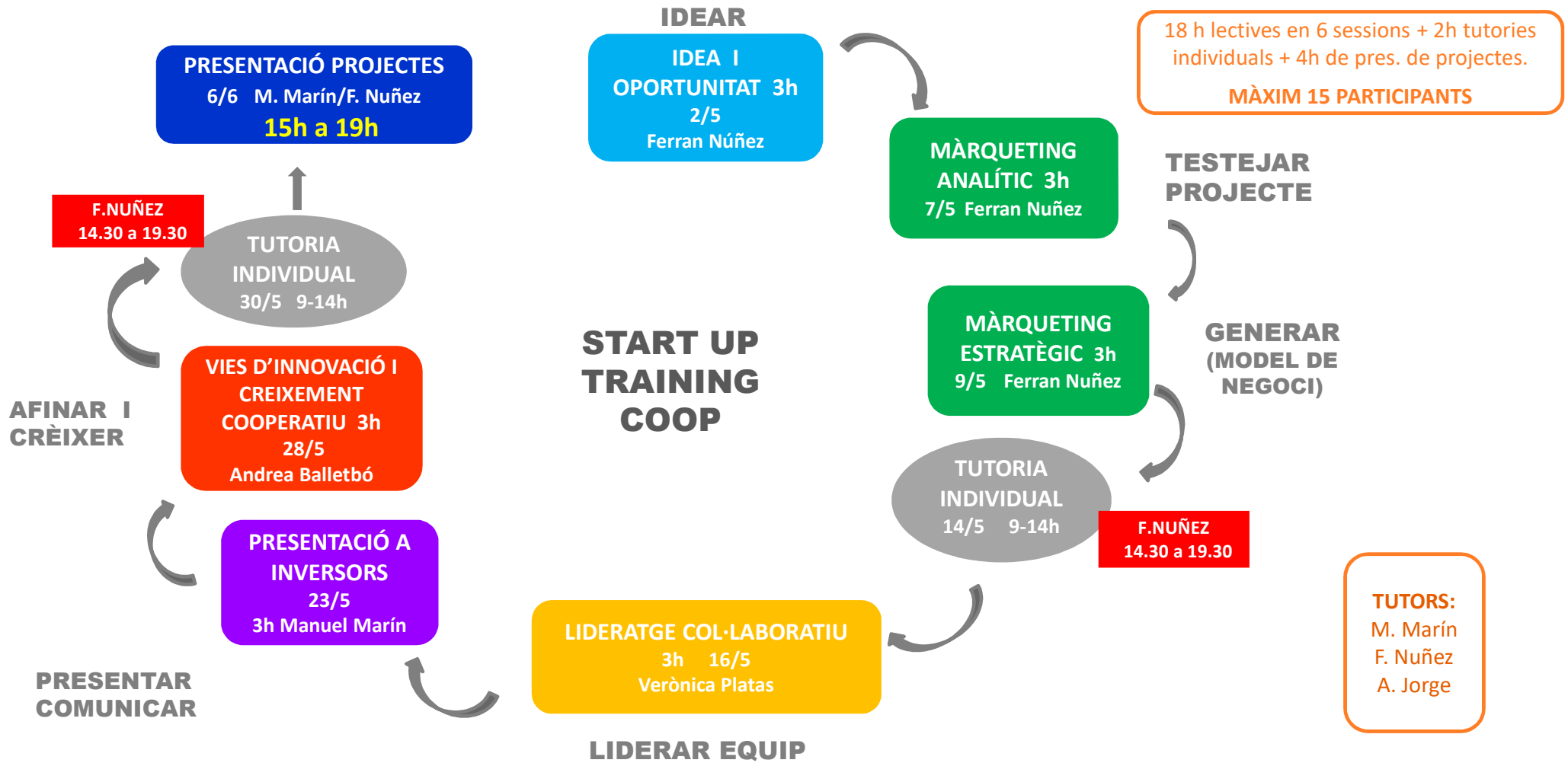
Promou:



Finançat per:



START UP TRAINING SOCIAL 2018



Mòduls: continguts i objectius

1. IDEA I OPORTUNITAT (SCAMPER) 3h

Sessió dedicada a la **fase inicial** del projecte de l'empresa social.

En aquesta sessió s'abordaria la **gestació d'idees** mitjançant el sistema **SCAMPER** i altres similars.

Es definirien addicionalment eines bàsiques per a testejar la idea en els seus inicis (tècniques "up to down" i "bottom up")

Objectiu: Capacitar el participant per generar idees noves i per avaluar la seva viabilitat

MAPA DE LA IDEA I LES SEVES POSSIBILITATS

Mòduls: continguts i objectius

2. MARQUETING ANALÍTIC 3h

Sessió dedicada a la fase de **testeig de la idea amb el mercat**.

Es tractarà **l'anàlisi interna i externa**, aportant eines bàsiques per orientar l'empresa social al client / mercat. Entre d'altres es treballaran eines d'anàlisi de l'entorn, del mercat, dels competidors, del consumidor i de la pròpia empresa

Objectiu: Orientar els negocis al mercat de forma contínua i aprendre l'ús d'eines enfocades al testeig de les idees i hipòtesis de treball

PCI, PESTEL, PORTER, PLA DE TESTEIG DE MERCAT, DAFO, POSICIONAMENT...

Mòduls: continguts i objectius

3. MÀRQUETING ESTRATÈGIC I MODEL DE NEGOCI

3h

Sessió dedicada a la fase de **concreció del model de negoci** de l'empresa social i dels elements estratègics que la conformen.

Es tractaran eines d'**anàlisi de negocis existents**, així com de **generació de nous models de negoci**. Es treballarà tant el model de negoci intern de l'empresa com el model de negoci necessari per comunicar l'empresa a l'exterior. Es farà també referència a les implicacions de la internacionalització en els models de negoci establerts

Objectiu: Comprendre la importància del model de negoci a l'organització i aprendre a utilitzar eines per a la generació de nous models i per a l'anàlisi de models existents.

CANVAS DEL MODEL DE NEGOCI Y MOD.DE NEGOCI GRÀFIC

Mòduls: continguts i objectius

4. LIDERATGE PEL CREIXEMENT 3h

Sessió dedicada al **lideratge col·laboratiu**.
En aquesta sessió es farà focus en el tipus de lideratge que està al servei de l'equip i projecte. Veurem estratègies per a crear filiació i pertinença des d'una visió, missió i valors clars. Construir vincles relacionals de qualitat com a conseqüència d'un lideratge íntegre i integratiu

Objectiu: Capacitar al participant en el disseny del **seu propi lideratge** i dotar d'**eines** i estratègies per a generar compromís i filiació amb el seu equip.

LÍDER COACH, FER CRÈIXER EL TEU EQUIP A TRAVÉS DEL PROJECTE.

Mòduls: continguts i objectius

5. PRESENTACIÓ A INVERSORS 3h

Sessió dedicada a la fase **de comunicació del negoci a futurs inversors**, fòrums d'inversió, possibles partners, accionistes i socis estratègics.

Es contemplaran dues eines bàsiques de relació del projecte/empresa amb el seu entorn: **resum executiu** i **"elevator pitch"** i els elements bàsics per tal de que resultin atractius per als inversors.

Objectiu: Conèixer els elements bàsics en la presentació de projectes en diferents fòrums (inversors, partners i empresa). Desenvolupar **habilitats** bàsiques en la generació de resums executius i presentacions sintetitzades.

GUIÓ DE RESUM EXECUTIU I GUIÓ D' "ELEVATOR PITCH"

Mòduls: continguts i objectius

**6. VIES DE
CREIXEMENT DE
L'EMPRESA SOCIAL**
3h

Es contemplen entre d'altres la **internacionalització, la innovació i les inversions** de de la cooperativa com a via de creixement; es relacionarà amb les afectacions a l'estructura de l'organització, així com amb les implicacions sobre els seus processos.

Objectiu: Avaluar elements propis d'aquestes decisions estratègiques, així com les afectacions d'aquestes decisions sobre el model de negoci.

**FLUX DEL PROCÉS PRINCIPAL I AVALUACIÓ DE LA VIA
DE CREIXEMENT**

Equip Docent - MÀRQUETING



Ferran Núñez és Enginyer Tècnic en Telecomunicacions (esp. Sistemes Electrònics) i té la llicenciatura en Ciències de l'Activitat Física i l'Esport (INEFC) per la Universitat de Barcelona. Al 2008 va fer un MBA a EADA. Actualment, col·labora a EADA com a Professor Associat en programes oberts del Departament Acadèmic de Màrqueting (Direcció de Projectes i MBA, amb l'assignatura Creació d'Empresa) com a Director del Programa StartUp, així com en programes a mida per empreses (In Company).

Compagina la docència a EADA amb emprendre i amb la Consultoria en Estratègia de Negoci.

Anteriorment havia estat Responsable de l'Àrea Biomecànica i d'Operacions i de Relació amb el Client en el projecte MARES (projecte de NASA i ESA) de l'empresa *Nuevas Tecnologías Espaciales, S.A.* Igualment va ser el Responsable de Comunicació en la presentació als medis, a la comunitat científica internacional i a la NASA/ESA del projecte i els seus resultats.

Paral·lelament col·labora amb RIDGERBACK (empresa d'assessoria Biomèdica especialista en Biotecnologia i Sector Aeroespacial) en l'àmbit de les Operacions i Gestió d'Oportunitats a Espanya.

MÒDUL 1, 2 I 3

Equip Docent - LIDERATGE COL·LABORATIU



Verònica Platas Ruiz és llicenciada en Pedagogia per la Universitat de Barcelona (1999), té el Postgrau en Gestió i Direcció d'Empreses Cooperatives per l'IDEC-UPF (2005) i el Postgrau en Formació d'Agents per al Desenvolupament Internacional pel SETEM- UPC (2000).

Verònica és Fundadora & CEO a The Human Business i Sòcia-Consultora a Maurilia Knowledge, on treballa en l'elaboració de processos de millora de les persones

i les organitzacions, així com en headhunter i selecció per a diferents tipus d'organitzacions.

Combina aquesta tasca amb el suport a processos d'emprenedoria i reorientació de models de negoci, i efectivitat empresarial.

Amb una experiència docent de més de 15 anys, formant tant directius com a comandaments intermedis, actualment és docent a EADA, IL3-Universitat de Barcelona, ICIL i UOC. La seva expertesa està en el desenvolupament competencial, gestió d'empreses, desenvolupament de persones, reclutament 2.0, employer branding i orientació laboral

MÒDUL 4

Equip Docent - PRESENTACIÓ A INVERSORS



Manuel Marín és Enginyer Industrial per l'Escola Tècnica Superior d'Enginyers Industrials de Barcelona i diplomat PADE per l' IESE. Durant 22 anys va desenvolupar la seva trajectòria professional en el sector editorial, els darrers com a empresari. Des de 1990 va ser consultor de gestió independent a Argentina, on amb DFC va guanyar i va dirigir per al *Banc Interamericà de Desenvolupament* i Secretaria PIME de la Presidència Argentina un programa de Reestructuració Empresarial PRE.

Simultàniament manté la seva activitat com a consultor de gestió i és assessor sènior d'ACE INTERNATIONAL CONSULTANTS, consultora especialitzada en projectes internacionals d'ajuda al desenvolupament, on va ser prèviament Director de Divisió d'Execució de Projectes. Manuel és professor associat del Departament de Política d'Empresa i Coordinador del Centre d'Emprenedors d' EADA.

MÒDUL 5

Equip Docent – VIES DE CREIXEMENT



Andrea Balletbò Roldán és Llicenciada en Humanitats per la Universitat Pompeu Fabra. El 2009 esdevé Màster en Relacions Internacionals per l'Institut de Barcelona d'Estudis Internacionals. El 2010 obté la titulació de Postgrau en Agents de Desenvolupament Internacional per la Universitat Politècnica de Catalunya. Al 2014 esdevé MBA per ESADE, havent participat en un programa d'intercanvi a la Indian School of Business (Hyderabad i Mohali).

Al 2012 obté el títol de Facilitadora en el curs Dinàmiques Participatives per a la Transformació Social (Setem). El 2007 treballa a la Fundació Un Sol Món de Caixa Catalunya, en l'Observatori de la Inclusió Social. El 2009, entra a treballar com a tècnica de projectes a l'Observatori del Tercer Sector. Al 2010 esdevé tècnica de projectes socials a l'empresa Indeed Social Consulting.

El 2011, esdevé consultora de Tandem Social i al 2015 sòcia treballadora.

MÒDUL 6



START UP TRAINING SOCIAL 2018



Impulsa:



Promou:



Finançat per:

