

CURSO AVANZADO EN DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO

Programa formativo

Espacio IDEA

Teléfono: +34 635 52 92 08

Correo electrónico: contacto@espacioidea.eu

Sitio web: www.espacioidea.eu

Título del programa

Horario	<ul style="list-style-type: none"> • MODALIDAD 1: 3 meses de duración – Martes y jueves en horario de mañana (de 10 a 14h). Empezamos el 6 de febrero. • MODALIDAD 2: 6 meses de duración – Martes en horario de mañana (de 10 a 14h). Lanzamiento en septiembre 2024. • MODALIDAD 3: 6 meses de duración – Jueves en horario de tarde (de 16 a 20h). Lanzamiento en septiembre 2024.
Duración	96h
Modalidad	Presencial / Online síncrono
A quién va dirigido	<ul style="list-style-type: none"> • Directivos de pequeñas empresas, investigadores lanzando o a punto de lanzar spin-offs, emprendedores que inician este camino por primera vez. • Corporaciones buscando un cambio cultural de sus directivos intermedios y equipos de desarrollo de nuevo negocio. • Start-ups que quieren cohesionar a su equipo en torno a los mismos objetivos de futuro. • Instituciones y organizaciones que quieren promocionar el emprendimiento. • Escuelas de negocio y universidades que quieren especializar su oferta formativa.
Capacita para	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar una actividad empresarial con recorrido. • Dirigir el desarrollo y la estrategia de nuevos negocios. • Crear y dirigir nuevos equipos empresariales. • Comercializar nuevos productos y servicios. • Realizar las gestiones administrativas y económico-financieras de pequeños negocios.

Índice de contenidos

1.	Introducción: Contexto y destinatarios.....	4
1.1	Presentación del programa.....	4
1.2	Análisis de la necesidad y justificación pedagógica.....	4
1.3	Población destinataria.....	4
1.4	Mapa conceptual.....	5
2.	Objetivos y Métodos propuestos.....	5
2.1	Objetivos del programa.....	5
Principios rectores.....	5	
Objetivos generales.....	6	
2.2	Métodos de enseñanza a utilizar.....	6
Aprendizaje basado en problemas (ABP) combinado con el Método de caso.....	6	
Gamificación educativa.....	6	
Integración de métodos.....	7	
3.	Propuesta práctica.....	7
3.1	Fases del programa.....	7
Contenidos durante el curso.....	7	
Tras la finalización del programa.....	10	
3.2	Practitioners que participan como ponentes y colaboraciones.....	11

1. Introducción: Contexto y destinatarios

1.1 Presentación del programa

Emprender; es decir, lanzar un nuevo negocio (ya sea como nueva empresa propia o de la mano de los socios; o incluso, dentro de empresas ya existentes), se ha convertido en una constante: **ofrece oportunidades laborales a todas las personas que quieran ejercerlo y mantiene a las empresas vivas en los mercados**. Además, permite explorar nuevas formas de hacer las cosas internamente. Mucho se habla de emprendimiento desde hace algunos años, y se seguirá hablando de ello mucho, mucho tiempo.

Sin embargo, emprender encierra retos importantes y hay que aprender a enfrentarlos bien. Más del 60% de las empresas de nueva creación no logran superar los 5 años de vida, muchas veces debido a carencias en la formación del equipo directivo.

La dirección del emprendimiento consiste en:

- Diseñar y dirigir iniciativas empresariales
- Planificar e implementar estrategias de negocio
- Programar las actividades y gestionar las personas
- Organizar y controlar los recursos y las operaciones económico-financieras
- Desarrollar la comercialización y venta de los productos y servicios

1.2 Análisis de la necesidad y justificación pedagógica

No hay emprendimiento que funcione sin una correcta dirección, de la misma forma que un barco no llega a buen puerto sin un buen capitán a bordo. Es una condición necesaria pero no suficiente.

Sin embargo, la oferta formativa en este campo presenta carencias. A veces el contenido es fragmentado, y solo se accede a una pieza del puzzle. Otras veces son ofertas muy teóricas o, en el mejor de los casos, que trabajan sobre casos de estudio reales pero pasados. La falta de integridad del conocimiento y las carencias de personalización de la experiencia limita la posibilidad de desarrollo real de competencias (que se define como la unión entre conocimiento, práctica, actitudes y valores para ser capaces de hacer algo con éxito sea en el contexto que sea).

Este programa trata de rellenar estos huecos.

1.3 Población destinataria

Mayores de edad con al menos formación de grado universitario en cualquier disciplina o formación profesional de grado superior. Profesionales con al menos 5 años de experiencia.

1.4 Mapa conceptual

<p>Necesidad: Los nuevos negocios necesitan ser bien dirigidos por personas adecuadamente capacitadas.</p>	<p>Producto: Formación</p>
<p>Métodos: Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) combinado con Método de caso. Gamificación educativa (de alta intensidad).</p>	<p>Competencias: Pensamiento estratégico, toma de decisiones, creatividad informada, organización y comunicación eficaz.</p>

2. Objetivos y Métodos propuestos

2.1 Objetivos del programa

Principios rectores

Para la definición de objetivos de este curso se ha partido de los siguientes principios rectores:

1. Que el temario sea completo, abarcando todos los temas relacionados con la dirección de emprendimiento. Que, además, sea integral; es decir, potenciando el diverso abanico de habilidades necesarias.
2. Que se fomente un aprendizaje activo y experiencial, centrado en la generación de experiencias reales y valiosas, permitiendo a los participantes aplicar lo aprendido en contextos prácticos.
3. Que haya una personalización y relevancia en el contenido, adaptándolo a las necesidades específicas de cada participante y asegurando su aplicabilidad en sus contextos profesionales individuales.
4. Desarrollado por *practitioners*, garantizando enseñanzas actuales y basadas en la realidad.
5. Con contenidos de máxima calidad y metodologías sólidas a la vanguardia de la pedagogía.
6. Que se valide la consecución de resultados; es decir, se mida el grado de aprendizaje y la calidad de la enseñanza.
7. Que se promueva el crecimiento personal y profesional, proporcionando habilidades que mejoran el desempeño directivo y contribuyen al desarrollo integral del individuo.

Objetivos generales

Con el presente programa, se pretende que los participantes:

- Entiendan realmente qué es la dirección de emprendimiento.
- Aprendan a plantear el proyecto de emprendimiento para que sea productivo, a planificar e implementar planes de negocio, a programar las actividades, a gestionar personas, a organizar y controlar recursos materiales, y a comprender las operaciones económico-financieras relacionadas.
- Profundicen en su capacidad de comercializar y vender productos y servicios.
- Desarrollen experiencia en la toma de decisiones estratégicas.
- Descubran cómo la dirección del emprendimiento puede ayudar a construir alianzas, obtener aceptación y negociar.

Objetivos específicos

Que los participantes:

1. Puedan desarrollar su propia iniciativa de negocio.
2. Puedan dirigir iniciativas de negocio lanzadas dentro de una empresa o por un grupo de socios.
3. Mejoren su posición o eficiencia profesional.
4. Sean capaces de diseñar planes de negocio competitivos y llevarlos a cabo con éxito.

2.2 Métodos de enseñanza a utilizar

Aprendizaje basado en problemas (ABP) combinado con el Método de caso

Se trata de que el aprendizaje sea lo más activo posible, y enfocado en mejorar las múltiples habilidades requeridas para aumentar el nivel de cocmpetencia de los participantes.

El ABP es un método coherente con el aprendizaje por competencias y, por tanto, de alguna manera imprescindible dentro de este curso. Se combina con el Método del caso en momentos puntuales para: 1) Desarrollar habilidades de análisis y síntesis, la reflexión y la generación de hipótesis; y 2) Reforzar los procesos de toma de decisiones.

Gamificación educativa

La gamificación es una estrategia educativa basada en el uso de elementos de juego (sus elementos - por ejemplo, desafíos, insignias, roles, ... y sus dinámicas) para mejorar el aprendizaje a través de una mayor atención, participación y motivación. En nuestra experiencia, ha demostrado ser una metodología con potencial para que se aprenda más profundamente con mayor velocidad, a que

se retengan mejor los contenidos en el tiempo, y a aumentar la capacidad de seguir aprendiendo más allá de la formación impartida. Además, es útil para integrar metodologías complementarias como el ABP y el Método del caso.

Se propone una serie de gamificaciones concretas en su duración, alcance y objetivos, pero de alta intensidad de uso de elementos y dinámicas del juego. En nuestra experiencia, la intensidad de gamificación tiene un enorme impacto sobre las posibilidades de aumentar el desarrollo de competencias en los participantes.

Integración de métodos

A través de la combinación integrada de ABP, Método del caso y gamificación:

1. Los términos y conceptos desconocidos se descubren por los propios participantes, y su comprensión se refuerza a través de la experimentación, práctica, debates de grupo y retroalimentación de los formadores.
2. Los procesos se desarrollan de forma colaborativa entre todos los participantes, y
3. Las alternativas se construyen de forma dirigida por los propios participantes con ayuda de los formadores.
4. Las asignaciones de trabajos dejan espacio a la apropiación del conocimiento adquirido y su manejo creativo y crítico.

3. Propuesta práctica

3.1 Fases del programa

Contenidos durante el curso

Se propone un programa de 24 sesiones, con periodicidad semanal, 4h de duración cada día en horario de mañana o de tarde, todos los martes. Se considera que 6 meses de programa es una duración adecuada para lograr suficiente nivel de desarrollo de capacidades como para que se sienta en el propio negocio que los participantes están desarrollando, van a llevar a cabo o del que forman parte. También se propone una modalidad intensiva estableciendo 2 sesiones por semana para reducir la duración a 3 meses (martes y jueves).

En la tabla siguiente se listan los contenidos principales a tratar en cada sesión (columna 1) y las actividades de aprendizaje activo a realizar y los resultados que generarán cada una de ellas (sobre los que se centrará el feedback) (columna 2).

Sesión	Actividades prácticas y resultados a lograr (sujeto a adaptaciones)
Introducción. Actitud emprendedora y oportunidades de negocio. Pensamiento estratégico.	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación de participantes y sus iniciativas o proyectos. • Visionado del video "The Art of Innovation. • Gamificación "pensamiento estratégico sí/no".
Definición general del proyecto y análisis de la viabilidad de la iniciativa emprendedora.	<ul style="list-style-type: none"> • Idea Canvas: importancia de la necesidad real y solución única y del análisis de ventajas y beneficios (APB) • Análisis DAFO estratégico. Autoevaluación (APB) • Análisis de escenarios (ABP)
Vigilancia e información para la toma de decisiones con incertidumbre.	<ul style="list-style-type: none"> • Lista de preguntas críticas • Uso de IA generativa • Primer ciclo vigilancia estratégica: Tabla de análisis de competidores (ABP)
Creatividad e innovación. Estrategias competitivas.	<ul style="list-style-type: none"> • Casos de estudio sobre estrategias competitivas • Usuarios y clientes (gamificación en técnicas de creatividad) • Idea Canvas versión 2. Autoevaluación (ABP)
Planificar iniciativas emprendedoras. Procesos internos y externos. Estructuras internas y externas.	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de desarrollo de producto y mercado. Avance hacia la definición de un portfolio (ABP) • Funciones en la cadena de valor de la empresa e identificación de procesos y alianzas (ABP) • Visionado video sobre optimización de procesos y debate grupal.
Puesta en marcha, formas jurídicas y financiación. Planes de inversión: preparación y análisis.	<ul style="list-style-type: none"> • Selección forma jurídica (ABP) • Plan de inversión (ABP)
Introducción al proceso de ventas y Marketing y plan de negocio - 1	<ul style="list-style-type: none"> • Visionado video sobre las etapas en el proceso de venta y debate grupal. • Business Model Canvas (gamificación y ABP) • Modelización de la generación de ingresos (gamificación y ABP)

<p>Técnicas efectivas para presentar productos o servicios y Marketing y plan de negocio - 2</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Segmentación de mercado y análisis del perfil de la clientela (dinámica design thinking - gamificación) • Casos de estudio sobre presentaciones de producto. • Política de precios (gamificación y ABP)
<p>Comercializar nuevos productos y servicios. Planificar las ventas - 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Total Available Market / Serviceable Available Market</i> (ABP) • <i>Route to market</i> (ABP) • Casos de estudio sobre fidelización cliente y generación de ingresos recurrentes.
<p>Comercializar nuevos productos y servicios. Planificar las ventas - 2</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Casos de estudio en torno a los factores en la imagen corporativa • Selección de canales comerciales (ABP) • Visionado del vídeo Por qué lanzar una cosa y debate grupal
<p>Definición y planificación de recursos: personas y equipos - 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de RRHH, definición de procesos y asignación de responsabilidades (ABP) • Casos de estudio sobre modalidades de contratación.
<p>Definición y planificación de recursos: personas y equipos - 2</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Role-play dirección de reuniones (gamificación) • Role-play feedback (gamificación sobre caso real) • Role-play gestión del conflicto (gamificación sobre caso real)
<p>Dirección vs liderazgo; Delegación y “empowerment” y Aumento de la productividad y la motivación - 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Role-play “<i>one-minute manager</i>” (gamificación sobre objetivos y metas) • Visionado del video sobre la importancia de delegar y debate grupal.
<p>Conceptos básicos y estrategias fundamentales de negociación y Aumento de la productividad y la motivación - 2</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Visionado del video sobre los pasos de la negociación y debate grupal. • Planes de opciones de compra de acciones (ABP)
<p>Definición y planificación de recursos: espacios y herramientas. Gestión de clientes y CRM.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Casos de estudio sobre ubicaciones de empresa. • Ficha de cliente (ABP y gamificación “Numérica vs ponderada”).
<p>Gestión de activos, stocks y materiales de una empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Casos de estudio sobre adquisición y gestión de activos. • Gestión de stock (ABP)

Fundamentos de comunicación efectiva y Comunicación interna-externa - 1	<ul style="list-style-type: none"> • Proyecto elefante y la comunicación interna (gamificación) • Plan de comunicación (ABP)
Comunicación interna-externa - 2	<ul style="list-style-type: none"> • Ejercicios de comunicación, práctica de escucha activa (gamificación) • Plan de comunicación versión 2 (ABP) • IA para la generación de contenidos (ABP)
Eventos y alianzas estratégicas. Comunicación interna-externa - 3	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de creación de alianzas estratégicas (ABP) • Visionado de videos: • Esté Preparado para Hablar • La comunicación Con El Grupo • Cómo Conducir y Animar una Reunión • Diseño agenda focus group (ABP)
Gestión contable y fiscal - 1	<ul style="list-style-type: none"> • Confeccionar estados financieros (ABP) • Casos de estudio sobre gestión de cobros y pagos.
Gestión contable y fiscal - 2	<ul style="list-style-type: none"> • Casos de estudio sobre análisis de inversiones • Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la actividad, a partir de la información de los estados financieros previsionales y reales (ABP).
Planificación detallada, seguimiento y adaptación del negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Gantt estratégico año 1 del proyecto (ABP) • Casos de estudio sobre gestión documental
Búsqueda de financiación: Funcionamiento y toma de decisiones en torno a las fuentes públicas y privadas.	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de captación de financiación (ABP)
Presentación de proyectos y evento de clausura	<ul style="list-style-type: none"> • Con invitados especiales.

Tras la finalización del programa

Se ofrecerá asesoramiento y coaching individual a los participantes para asegurar la aplicación efectiva de los conocimientos adquiridos.

3.2 Practitioners que participan como ponentes y colaboraciones



Eva García Muntión como practitioner especializada en emprendimiento, responsable del curso.

Ingeniera Química con más de 20 años de experiencia en gestión integral de la I+D+i; ha apoyado y dirigido cientos de proyectos por investigadores, innovadores y emprendedores de toda Europa. Desarrollando su grado en Pedagogía a través de la investigación en Gamificación Educativa.

Fundadora de Espacio IDEA y RTDI, desde 2008 ha formado, a través de diferentes instituciones en diversos países, a profesionales y, también, estudiantes desde la ESO hasta el doctorado.

Jesús García Sanchidrián como practitioner especializado en ventas.

Abogado y especialista en Gestión Comercial y Marketing. Ha sido profesor del Instituto de Empresa, en ESIC y en el Centro de Estudios Comerciales.



Iván Rivero como practitioner especializado en finanzas y administración de empresas, y en gestión de activos y stocks.

Especialista en nuevos modelos de negocio, innovación y emprendimiento.

- (To be confirmed) **Mar Villa** como Practitioner adicional especializada en emprendimiento.
- (To be confirmed) **Marta García-Muñoz Domínguez** como practitioners especializadas en comunicación y marketing empresarial.



La colaboración de [RTDI](#) en la sesión de búsqueda de financiación.

La colaboración de [ABETAS](#) para los visionados de videos.