



PROGRAMA GROWTH HITECH

Fundación INCYDE



Contenido

1. Introducción	3
2. Objetivos del Programa	5
3. Características	7
4. Contenidos	8

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. El FSE 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.

El mayor desafío al que se enfrenta España y al que, por su complejidad e intensidad tendrá que hacer frente en los próximos años, es el de la recuperación del empleo. Para reducir el desempleo caben distintas aproximaciones y fomentar el autoempleo, así como las iniciativas empresariales a través de la mejora de la capacitación empresarial es una de ellas.

En una economía cada vez más global y cambiante los puestos de trabajo están en constante transformación y se hace necesaria la adaptación de la formación a la realidad del mercado. El cambio de modelo productivo en España requiere la adecuación de los perfiles y las competencias profesionales y una continua adaptación a los cambios, entre ellos, los vinculados a los avances en las tecnologías de información y comunicación.

Teniendo en cuenta lo anterior, el Programa Operativo de Empleo, Formación y Educación 2014-2020 del Fondo Social Europeo (POEFE), favorece las acciones de apoyo al emprendimiento destinadas al impulso de iniciativas empresariales y su consolidación y sostenibilidad, especialmente en el campo del emprendimiento inclusivo.

Metas y objetivos

Para el periodo 2014-2020, la Fundación INCYDE se ha fijado como meta trabajar con 15.000 personas desempleadas (distribuidas al 50% entre hombres y mujeres) y lograr que, al menos, 3.000 se inserten laboralmente.

Para ello se llevarán a cabo proyectos que de forma integrada:

- Fomenten el emprendimiento como uno de los factores clave en una economía del conocimiento, debido a su aportación de creatividad e innovación.
- Desarrollen competencias emprendedoras que:
 - Ayuden a las personas desempleadas a superar los obstáculos, desarrollar confianza en sí mismos y adquirir autonomía.
 - Ayuden al desarrollo de oportunidades profesionales cuando la oferta laboral no se corresponda con la oferta formativa.
 - Contribuyan a la viabilidad y sostenibilidad de las nuevas empresas.

2. Objetivos del Programa

El principal objetivo del programa es ayudar a emprendedores y empresarios en la consolidación y creación de su plan de negocio y su salida al mercado validando su proyecto a nivel técnico y de mercado.

Durante el programa se trabajarán aspectos concretos del desarrollo del producto mínimo viable y la ejecución de la fase de validación de cada proyecto empresarial.

Se profundizará en aspectos como la mejora de la comunicación para aumentar ventas, el conocimiento y aplicación de palancas de crecimiento exponencial, la generación de equipos de alto rendimiento, y la preparación para captar inversión y/o financiación.

Otras metas del curso son:

- conjunto de formaciones y mentorías enfocadas en la validación técnica, científica y de mercado de la propuesta de negocio.
- Asesorar de forma individualizada a cada uno de los participantes, tanto a los que son actualmente empresarios como a los potenciales emprendedores, sobre las oportunidades en su respectivo sector de actividad y en el desarrollo de un plan de negocio.
- Manejar los instrumentos empresariales necesarios para diseñar y dirigir proyectos de digitalización con objetivos estratégicos definidos.
- Desarrollar capacidades de prospectiva que permitan anticipar los cambios de nuestra sociedad, facilitando la comunicación y proyección de los proyectos.
- Adquirir habilidades y herramientas para definir objetivos, enfrentarse a desafíos y encontrar soluciones a los retos a los que se enfrenta el emprendedor.



- Conocer las bases jurídicas y administrativas en los diferentes campos de actuación.
- Lograr la competencia para gestionar proyectos capaces de confluir con otros sectores económicos y generar más recursos.
- Elaboración y presentación del Business Plan de un proyecto empresarial, en el que se recojan todas las áreas de actividad empresarial tratadas en los diferentes módulos.

3. Características

Destinatarios

- Empresarios/as del sector que quieran mejorar la competitividad de sus empresas y hacerlas crecer gracias a la digitalización.
- Emprendedores/as que cuenten con una idea de negocio y deseen realizar un proyecto viable de creación de empresa para su posterior puesta en marcha.
- Personas desempleadas que quieran adquirir nuevas habilidades digitales enfocadas al entorno empresarial y que, además de incrementar su calidad profesional, mejorarán su empleabilidad.

Número de participantes

Un mínimo de veinte y dos a veinticinco participantes.

Duración

8 semanas consecutivas; 7 semanas presenciales y 1 semana de trabajo de campo.

Estructura

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.

b. Acciones de acompañamiento y consultoría individualizada

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los participantes, se desarrollarán actuaciones de seguimiento individualizado en los que se orientará a cada uno de ellos, 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 en las sesiones conjuntas de formación.

4. **Contenidos**

Contenidos genéricos

- ✓ **Módulo 1:** Estrategia y plan de negocio
- ✓ **Módulo 2:** Marketing para validación.
- ✓ **Módulo 3:** Comunicación y presentaciones eficaces.
- ✓ **Módulo 4:** Argumentario de ventas y enfoque comercial.
- ✓ **Módulo 5:** Análisis económico-financiero del proyecto.
- ✓ **Módulo 6:** Patentes y marcas.
- ✓ **Módulo 7:** Aspectos jurídicos y pacto de socios.
- ✓ **Módulo 8:** Estrategia y Plan de Negocio Final.



www.incyde.org



@FundacionIncyde



www.facebook.com/fundacionincyde



<http://www.linkedin.com/company/fundacionincyde>



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