



*Autoempleo y consolidación empresarial. Gastro
Innprende*

Fundación Incyde

Febrero 2019



Contenido

1. Introducción.....	3
2. Objetivo del Programa.....	4
3. Características generales del programa	4
3.1. Destinatarios	4
3.2. Número de participantes	5
3.3. Duración.....	5
3.4. Estructura de contenidos.....	5
4. Desglose de contenidos.....	7

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.

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.

2. Objetivo del Programa

El **objetivo** fundamental del programa es formarse en conocimientos y competencias para el diseño, planificación, mejora y consolidación de modelos de negocio en hostelería.

3. Características generales del programa

Para crear una empresa hostelera y/o consolidar una ya existente se precisan, además de determinadas capacidades, muchas horas de trabajo y formación en el terreno empresarial. Todo ello ha de ir acompañado de una fuerte motivación, que resulta vital para conseguir el objetivo y que proviene, en la mayoría de los casos, de una actitud emprendedora y activa.

3.1. Destinatarios

- De preferencia, personas desempleadas que quieran adquirir nuevas habilidades y conocimientos en el mundo de la hostelería para incrementar su calidad profesional y mejorar su empleabilidad.
- Emprendedores que cuenten con una idea de negocio y deseen realizar un proyecto viable de creación de empresa para su posterior puesta en marcha.
- Empresarios que quieran consolidar su negocio, mejorar la rentabilidad de su empresa o evaluar otras alternativas de expansión. Se trata con estas acciones de promover el éxito empresarial entre los participantes, a través de nuevas oportunidades de crecimiento y la creación de actitudes empresariales.

3.2. Número de participantes

Un mínimo de veinte empresas/emprendedores y un máximo de **veinticinco**.

3.3. Duración.

7 semanas/ una semana por módulo.

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.

b. Acciones de acompañamiento y consultoría individualizado

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los participantes, se desarrollan actuaciones de formación individualizada en los que se orienta a cada uno en función de su perfil personal y 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 aproximadamente 40 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes más avanzados en la creación de su negocio.

4. Desglose de contenidos.

AREA INTRODUCCIÓN Y CONSULTORÍA INICIAL. MODELO DE NEGOCIO Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL

- Aportación de metodologías para el análisis del entorno del proyecto propuesto.
- Aportación de metodologías para el análisis interno de la empresa, en función de las capacidades de los empresarios, profesionales y emprendedores que los puedan llevar a una posición competitiva.
- Diagnóstico DAFO de la situación actual.
- Aportación de metodologías para la elaboración de planes de mejora de la producción y la competitividad, en los mercados de la producción y comercialización del proyecto.
- Aportación de metodología para la elaboración de un estudio básico de viabilidad.

AREA DE GESTIÓN DE PROVEEDORES

- Negociación y selección de proveedores.
- Manual de buenas maneras
- Gestión y guion de actuación
- Gestión de compra
- Habilidades de negociación

AREA DE OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS DE COCINA Y SERVICIO

- El Autodiagnóstico en mi empresa de hostelería
- ¿Cómo puedo impulsar mi negocio?
- Desde el concepto
- Desde la oferta.

- Mainstream, nuevas maneras de comer.
- Eficiencia en los sistemas de producción
- La importancia del espacio de trabajo
- Los RRHH y su productividad.
- Eficiencia de sistemas operativos

AREA DIRECCION DE PROYECTOS

- Apoyo y seguimiento para la elaboración de los planes de mejora de la competitividad, en el mercado de la producción y comercialización del sector correspondiente.
- Coordinación, apoyo y seguimiento para la elaboración de un estudio básico de viabilidad y plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras, teniendo en cuenta la producción de actividades complementarias a las inicialmente propuestas.

AREA GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

- Gestión por competencias.
- Planificación y selección.
- Habilidades Directivas.
- Características de la relación laboral.
- Tipos de contratos laborales.
- Características de los autónomos.
- Periodo de prueba, extinción del contrato.

AREA DE LANZAMIENTO, APERTURA Y FIDELIZACIÓN

- Planificación Herramientas dinamizadoras. Redes sociales. APPs.
- Atención al cliente. Encuestas de satisfacción
- Herramientas de Promoción y Publicidad
- ÉXITO vs. FRACASO



AREA DIRECCION DE PROYECTOS FINAL.

- Revisión final de los planes realizados de mejora de la producción y la competitividad, en el mercado de la producción y comercialización correspondiente.
- Revisión final del plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias.