Programa PIENSA

II Edición



Formación

compluemprende
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

Cámara MADRID

SESIÓN 1

PLAN FORMATIVO PIENSA

¿QUÉ ES EL EMPRENDIMIENTO? COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

DESCRIPCIÓN

Emprender es iniciar y desarrollar un proyecto que busca resolver un problema. Requiere de valentía, motivación, resistencia a la frustración y otras competencias necesarias para llevar a buen puerto el proyecto.

ANA CASTILLO

Experta en talento, cultura organizacional y liderazgo transformador. CEO de We_Think, actúa como interim en empresas donde el cambio empieza por la cultura. Colabora también con diferentes entidades en programas de impacto social y organizacional.

CASO PRÁCTICO

SUSANA CHAVEINTE

Siembra Energía Social, es la primera empresa de España especializada en gestión social de proyectos de energías renovables, que nace con el objetivo de ayudar tanto a las empresas como a las comunidades a conciliar los retos del desarrollo sostenible, rural y social.

Siembra
Energía Social

5 FEBRERO

15:30 – 19:30H

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO
PASEO JUAN XXIII, 1 - 28040 - MADRID

SESIÓN 2

PLAN FORMATIVO PIENSA

CREATIVIDAD Y DESIGN THINKING

DESCRIPCIÓN

Es un enfoque de pensamiento de diseño no lineal enfocado al desarrollo de nuevos productos o servicios. También sirve para resolver problemas de forma innovadora.

ANA CASTILLO

Experta en talento, cultura organizacional y liderazgo transformador. CEO de We_Think, actúa como interim en empresas donde el cambio empieza por la cultura. Colabora también con diferentes entidades en programas de impacto social y organizacional.

CASO PRÁCTICO

HUGO JOSÉ FERNÁNDEZ DEL CAMPO

Quanta Fuit es una consultoría dedicada a la gestión, investigación e interpretación del patrimonio cultural. Acompañamos procesos de mantenimiento, activación y relato histórico desde un enfoque crítico, arraigado y creativo.

QUANTA FUIT.
HISTORIA Y PATRIMONIO

12 FEBRERO

15:30 – 19:30H

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO
PASEO JUAN XXIII, 1 - 28040 - MADRID

SESIÓN 3

PLAN FORMATIVO PIENSA

MODELO DE NEGOCIO Y PROPUESTA DE VALOR

DESCRIPCIÓN

El modelo de negocio es la manera en la que una empresa genera ingresos mediante la creación de valor para sus clientes. La propuesta de valor es un elemento clave en la estrategia de marketing.

ANA CASTILLO

Experta en talento, cultura organizacional y liderazgo transformador. CEO de We_Think, actúa como interim en empresas donde el cambio empieza por la cultura. Colabora también con diferentes entidades en programas de impacto social y organizacional.

CASO PRÁCTICO

NELA GRAU GARCÍA

SEKOND es una empresa de economía circular especializada en recuperar y revalorizar los excedentes textiles *pre-uso* de las marcas de moda.

SEKOND

19 FEBRERO

15:30 – 19:30H

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO

PASEO JUAN XXIII, 1 - 28040 - MADRID

SESIÓN 4

PLAN FORMATIVO PIENSA

DESARROLLO Y VALIDACIÓN: PMV

DESCRIPCIÓN

El PMV es la versión inicial de un producto con las funcionalidades imprescindibles para ser lanzado. Sirve para comprobar hipótesis básicas del negocio y saber cómo pivotar si fuera necesario.

MARÍA LUKE

Cofundadora y CEO de Uelz. Ganadora de South Summit 2023, Lista Forbes 100 personas más creativas en 2024 y mejor emprendedora Early Stage 2024 en Women StartUp Awards.

CASO PRÁCTICO

JOSE MARÍA SÁNCHEZ DOMÍNGUEZ
ISMAEL JEBARI BENSLAIMAN

Portrip es una plataforma que permite mover muebles y objetos voluminosos de forma rápida, segura y a precio cerrado. Conecta a personas y empresas con transportistas profesionales para hacer mudanzas y portes en pocos clics.

Portrip

26 FEBRERO

15:30 – 19:30H

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO
PASEO JUAN XXIII, 1 - 28040 - MADRID

SESIÓN 5

PLAN FORMATIVO PIENSA

COMERCIALIZACIÓN Y MARKETING

DESCRIPCIÓN

¿Cómo entregar la propuesta de valor a los clientes? El marketing utiliza diversas técnicas para dar a conocer productos y/o servicios, atrayendo a potenciales clientes y para dar a conocer la empresa en el mercado.

ELIO DÍAZ RON

Cuenta con más de 20 años de experiencia en puestos de dirección internacionales y ha desarrollado su carrera en distintas posiciones de liderazgo dentro del área de marketing. Tiene amplias experiencias en estrategia comercial, marketing estratégico y posicionamiento de producto.

CASO PRÁCTICO

ÁNGEL MORELL

Trend by trend es una agencia especializada en generar contenido para Tik Tok. Ayuda a marcas a hacer una comunicación humana para conectar con su público objetivo.

trendbytrend

5 MARZO

15:30 – 19:30H

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO

PASEO JUAN XXIII, 1 - 28040 - MADRID

SESIÓN 6

PLAN FORMATIVO PIENSA

INSTRUMENTOS FINANCIEROS

DESCRIPCIÓN

Las startups necesitan capital para alcanzar los hitos marcados. En este módulo veremos las principales opciones de financiación pública y privada en función de la etapa en la que se encuentre la startup.

CLARA ISABEL VEGA

Economista y fundadora de MentorBI. Experta en control de gestión y financiación de proyectos. Formadora en LinkedIn Learning y reconocida como Microsoft MVP 2025. Ha publicado dos libros sobre finanzas.

CASO PRÁCTICO

COMPLUEMPRENDEDOR

LOOMEE HEALTH es una plataforma integral y copiloto del profesional de salud mental que automatiza tareas de bajo valor y le potencia con inteligencia clínica y explicable, asistiendo procesos clave (triaje, supervisión y monitorización con acceso a indicadores cuantitativos y cualitativos), personalizando sus intervenciones y respetando su juicio clínico.

12 MARZO

15:30 – 19:30H

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO

PASEO JUAN XXIII, 1 - 28040 - MADRID

SESIÓN 7

PLAN FORMATIVO PIENSA

TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN, MENTORÍA GRUPAL Y PREPARACIÓN DEL PITCH DECK

DESCRIPCIÓN

En esta sesión verás parte del funcionamiento de un punto PAE, resolverás algunas dudas en la mentoría grupal y una experta en comunicación te dará las claves para hacer el Pitch Deck en el Demo Day.

DIEGO RODRIGUEZ

Formador corporativo y speaker internacional especializado en ventas persuasivas, comunicación de alto impacto, liderazgo y soft skills. Integra estrategia, psicología del comportamiento y herramientas de IA aplicada en coaching ejecutivo y programas de lanzamiento y creación de negocio, impartiendo formaciones en oratoria, venta persuasiva y negociación.

19 MARZO

15:30 - 18:30H

CÁMARA DE COMERCIO DE MADRID

PLAZA DE LA INDEPENDENCIA, 1 - 28001 - MADRID

SESIÓN 8

PLAN FORMATIVO PIENSA

DEMO DAY

DESCRIPCIÓN

Exposición de proyectos y feedback por parte de Compluemprende y la Cámara de Comercio de Madrid.



26 MARZO

15:30 - 18:30H

CÁMARA DE COMERCIO DE MADRID

PLAZA DE LA INDEPENDENCIA, 1 - 28001 - MADRID



compluemprende
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

Cámara MADRID