

FÁBRICA PLAN FORMATIVO



CURSO ACADÉMICO

22-
23

SEPTIEMBRE

20 SEPT - Módulo 1: Creación y Generación de Ideas

OCTUBRE

4 OCT - Módulo 2: Emprender con Metodologías Ágiles

18 OCT - Módulo 3: Análisis del entorno: Aspectos a investigar. Business Model Design Space

NOVIEMBRE

3 NOV - Módulo 4: Modelo de negocio y propuesta de valor, la importancia del FIT

15 NOV - Módulo 5: Construir, medir y aprender. Metodología Lean Startup

29 NOV - Módulo 6: Validación de la idea: Producto Mínimo Viable

DICIEMBRE

13 DIC - Módulo 7: Cómo comunicar tu proyecto: pitch y otras herramientas

ENERO

17 ENERO - Módulo 8: Posicionamiento de producto, marketing mix y estrategia

31 ENERO - Módulo 9: Herramientas tecnológicas para emprendedores

FEBRERO

14 FEB - Módulo 10: Bases del videomarketing y creación de contenidos

28 FEB - Módulo 11: Cómo monetizar tu idea online

MARZO

14 MARZO - Módulo 12: Cómo monetizar tu idea offline

28 MARZO - Módulo 13: Cómo financiar tu proyecto

ABRIL

18 ABRIL - Módulo 14: Aspectos legales para constituir tu empresa: Pacto de socios, formas jurídicas, etc

MAYO

9 MAYO - Módulo 15: Aspectos prácticos del día a día de tu negocio: Facturas, IVA...

23 MAYO - Módulo 16: Derecho y tecnología: obligados a entenderse

JUNIO

6 JUNIO - Módulo 17: Liderazgo y trabajo en equipo

20 JUNIO - Módulo 18: Crecimiento exponencial de tu negocio: Growth Hacking.



MÓDULO 1 CREACIÓN Y GENERACIÓN DE IDEAS

DESCRIPCIÓN

A partir de la Metodología DFC se desarrollarán habilidades como la creatividad. Gracias a la vivencia en primera persona y la facilitación de dinámicas, se abre la mente de los participantes y se crean las condiciones para la generación de ideas, donde hasta las más locas son válidas.

INFO



20 septiembre

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

y
VIRTUAL



FORMADOR

Vinculado a Design for Change y facilitador principal de la Metodología DFC. Ingeniero Industrial por la ETSII Madrid (especialidad de Organización) y Máster en Dirección Financiera por ESIC. Se ha formado en Coaching en: European Coaching Center, CTI, ORSC y EED.



Miguel Luengo

MÓDULO 2

EMPRENDER CON

METODOLOGÍAS ÁGILES

DESCRIPCIÓN

Una formación 100% para experimentar la Metodología DFC, basada en el Design Thinking, sencilla, ágil y aplicable a cualquier contexto y cualquier colectivo. En este módulo fundamentalmente experiencial se aportarán efectivas herramientas para desarrollar una actitud emprendedora con impacto positivo, utilizando metodologías ágiles.



Laura Plaza

INFO



4 octubre

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

VIRTUAL



FORMADORA

Profesional procedente del mundo del diseño gráfico y la ilustración, especializada en comunicación visual y en proyectos de innovación, donde ha desarrollado conocimientos sobre nuevas metodologías ágiles, especialmente en Design Thinking.

MÓDULO 3

ANÁLISIS DEL ENTORNO: ASPECTOS A INVESTIGAR. BUSINESS MODEL DESIGN SPACE

DESCRIPCIÓN

En este módulo, aprenderás herramientas para realizar análisis estratégicos, así como distintas técnicas cualitativas y cuantitativas para realizar previsiones a pesar de la incertidumbre actual. Entre otros, trabajaremos con el Business Model Design Space que permite un análisis más profundo en entornos cambiantes como el actual.

Juan Carlos Requena



INFO



18 octubre

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

y
VIRTUAL



FORMADOR

Más de 15 años como consultor en el área de RR.HH. y Formación para diferentes organizaciones empresariales, empresas e instituciones. Actualmente es Socio de Aquora Business Education, consultor, Socio en THE ONE Talent and Tools, y Vicepresidente de Encuentros NOW

MÓDULO 4

MODELO DE NEGOCIO Y PROPUESTA DE VALOR, LA IMPORTANCIA DEL FIT

DESCRIPCIÓN

Partiendo de la base de nuestras hipótesis de productos, profundizaremos en los diferentes modelos de negocio asociados a nuestra particular propuesta de valor.

INFO

 3 noviembre

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de Emprendimiento

y **VIRTUAL**



FORMADORA

Co-Founder y CEO de uelzpay. Master en Business y Coaching Ejecutivo. Formadora de cursos de emprendimiento, desarrollo de producto y financiación para startups con Tetuan Valley, Lanzadera, UCM... Compluemprendedora.

Maria Luque



MÓDULO 5

CONSTRUIR, MEDIR Y APRENDER.

METODOLOGÍA LEAN STARTUP

DESCRIPCIÓN

¿Podemos lanzar un producto al mercado sin hacer pruebas? ¿Cuánto podemos ahorrarnos inicialmente si validamos nuestro producto previamente en el mercado?. A través de la metodología Lean StartUp contestaremos preguntas que el mercado debe validar o invalidar para que nuestro proyecto pueda salir adelante, o al menos no arruinarnos en el intento.

Maria Luque



INFO



15 noviembre

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

y

VIRTUAL



FORMADOR

Co-Founder y CEO de uelzpay. Master en Business y Coaching Ejecutivo. Formadora de cursos de emprendimiento, desarrollo de producto y financiación para startups con Tetuan Valley, Lanzadera, UCM... Compluemprendedora.

MÓDULO 6

VALIDACIÓN DE LA IDEA: PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

DESCRIPCIÓN

Aprenderemos lo que es un Producto Mínimo Viable (PMV) y la importancia del prototipado a través de distintos tipos de PMV, técnicas y herramientas para su diseño.

INFO



29 noviembre

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

y
VIRTUAL



FORMADORA

Profesor en varios programas de innovación, Design Thinking o Lean Startup. Scrum Master y Scrum Developer en empresas donde ayuda a la construcción de negocios de forma experiencial y centrada en el usuario.

Adalay Francisco Guerra



MÓDULO 7

CÓMO COMUNICAR TU PROYECTO: PITCH Y OTRAS HERRAMIENTAS

DESCRIPCIÓN

Conseguir captar la atención es uno de los grandes retos a la hora de emprender. Conocer los distintos tipos de personalidad de nuestros interlocutores, entender los diferentes canales de aprendizaje y las reglas para hacer una presentación eficaz en un minuto pueden ser claves para convertir tu negocio en una oportunidad.

Ana Castillo Fernández



INFO



13 diciembre

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

y
VIRTUAL



FORMADOR

A partir de 2019 su desarrollo competencial se vuelca dentro del área de consultoría educativa dedicándose a la parte de RRHH, cultura, formación en habilidades y coordinación de proyectos educativos, compatibilizando durante más de un año esta labor con la Dirección de Carreras Profesionales en Fundesem Business School.

MÓDULO 8

POSICIONAMIENTO DE PRODUCTO, MARKETING MIX Y ESTRATEGIA

DESCRIPCIÓN

Aprende a posicionar tu producto y/o servicio y llegar al público objetivo utilizando los medios y técnicas más eficaces.

INFO



17 enero

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

y
VIRTUAL



FORMADOR

Director de Marketing & Market Development de Grundfos, especializado en las áreas de Marketing B2B, Pricing, Business Management, Operations y Service Management en los sectores Industrial, Energy y Water Management.

Elio Diaz Ron



MÓDULO 9

HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS PARA EMPRENDEDORES

DESCRIPCIÓN

Durante la formación se hará un recorrido por el nuevo panorama tecnológico de manera que los emprendedores sepan encajar las piezas del puzzle de oportunidades tech-driven a las que un emprendedor o profesional de una Corporate se enfrenta a la hora de construir una organización lista para el futuro.

INFO



31 enero

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

VIRTUAL



FORMADOR

CTO de Santander Universidades y de Universia Holding desde 2019. Ex Global Venture Architect en BBVA-NDB en las áreas de Venture Building, Open Platform, Banking as a Service e Innovación. Ha dedicado su carrera a la transformación y aceleración digital de compañías y a trabajar en la convergencia de tecnologías emergentes.



Jose Manuel de la Chica

MÓDULO 10

BASES DEL VIDEOMARKETING Y CREACIÓN DE CONTENIDOS

DESCRIPCIÓN

Aprenderás las claves para desarrollar tu estrategia de contenido en diferentes redes sociales a nivel videográfico, con ejemplos prácticos para enseñar a la audiencia y descubrir opciones de promoción de tu negocios en redes como YouTube, Instagram, TikTok y Twitch con el equipo necesario mínimo.

INFO



14 febrero

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

y
VIRTUAL



FORMADORES

Carlo Velasco

CEO y fundador de VideoGaga, agencia y escuela de video marketing. Ha trabajado con empresas líderes como Banco Santander, Kleenex, Meliá, IE University y Rakuten Viber.

Antonio Perandrés

Experto en videos y fotografía y colaborador de marcas punteras como Olympus, Fujifilm y más.

Carlo Velasco



Antonio Perandrés

MÓDULO 11

TECNOLOGÍAS EMERGENTES

DESCRIPCIÓN

En esta sesión revisaremos y debatiremos con ejemplos concretos cómo las distintas tecnologías emergentes (i.e., la inteligencia artificial, el internet of things, blockchain, el cloud, etc.) aportan no solamente valor al desarrollo de productos y servicios y a la generación de nuevos modelos de negocio sino también a la eficiencia operativa de nuestra start-up.

Jesús Tapia



Beltrán Navarro

INFO



28 febrero

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

y
VIRTUAL



FORMADORES

Jesús Tapia

Director de la Aceleradora de ISDI. En el mundo de la innovación y las metodologías ágiles desde el año 2015.

Beltrán Navarro

Consultor de Desarrollo de Negocio en Programas B2B. Detección, diseño y desarrollo de programas formativos en capacidades digitales para empresas.

MÓDULO 12

CÓMO MONETIZAR TU IDEA ONLINE Y OFFLINE

DESCRIPCIÓN

En esta sesión repasaremos cómo las distintas estrategias comerciales y de experiencia omnicanal deben ser diseñadas e implementadas para maximizar las ventas tanto en el mundo físico como en el online. Debatiremos sobre los distintos roles que el mundo offline puede y debe complementar a los modelos de negocio que se originan puramente online.

Jesús Tapia



Beltrán Navarro

INFO



14 marzo

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

VIRTUAL



FORMADORES

Jesús Tapia

Director de la Aceleradora de ISDI. En el mundo de la innovación y las metodologías ágiles desde el año 2015.

Beltrán Navarro

Consultor de Desarrollo de Negocio en Programas B2B. Detección, diseño y desarrollo de programas formativos en capacidades digitales para empresas.

MÓDULO 13

CÓMO FINANCIAR TU PROYECTO

DESCRIPCIÓN

¿Cómo se pueden conseguir fondos para iniciar la empresa o lanzar ese proyecto especial o para desarrollar un nuevo producto? Business Angels y capital riesgo, inversores, fondos de las entidades financieras, préstamos, crowdfunding, el crowdlending o mediante tokens y por supuesto de nuestros propios fondos. Estudiaremos cuál es la mejor financiación para tu empresa.



Clara Isabel Vega

INFO



28 marzo

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

y
VIRTUAL



FORMADORA

CEO de Témpora Consultores, consultora especializada en control de gestión y viabilidad económica financiera de empresas y proyectos.

Instructora en finanzas y gestión de proyectos para LinkedIn learning para España e Iberoamérica.

MÓDULO 14

ASPECTOS LEGALES PARA CONSTITUIR TU EMPRESA: PACTO DE SOCIOS, FORMAS JURÍDICAS, ETC

DESCRIPCIÓN

En este módulo aprenderás diferentes aspectos legales útiles para tu startup: formalización como autónomo, constitución de la sociedad, ventajas y desventajas de estas formas legales además de nociones fiscales para emprendedores.

INFO



18 abril

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

y
VIRTUAL

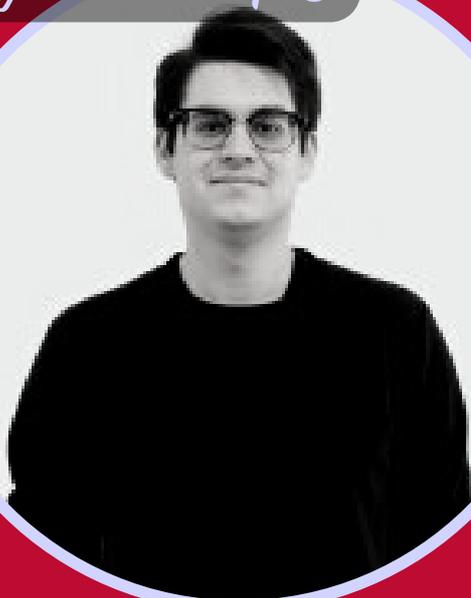


FORMADOR

Joven emprendedor con más de 10 años de experiencia.

Especializado en el asesoramiento empresarial y asesoramiento a emprendedores, ha sido mentor en el programa “Santandar Explorer LAB” y ha impulsado durante años el emprendimiento juvenil y la economía social.

Alejandro López



MÓDULO 15

ASPECTOS PRÁCTICOS DEL DÍA A DÍA DE TU NEGOCIO: FACTURAS, IVA...

DESCRIPCIÓN

Seguridad Social, declaración y pago de impuestos, facturas, pagos, contabilidad, registro de cuentas y cualquier duda que tenga que ver con temas financieros del día a día de tu startup serán resueltos en este módulo formativo.

INFO



9 mayo

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de Emprendimiento

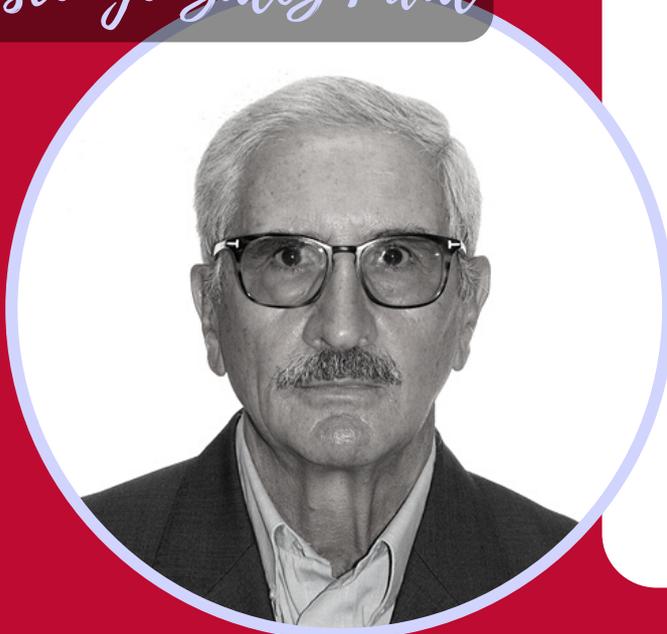
y VIRTUAL



FORMADOR

Economista, con 44 años de experiencia en empresas multinacionales de IT, entre otras Ericsson y Canon. Siempre ha trabajado en el Departamento Financiero, siendo su última posición: Finance Manager, Southern Europe en el Grupo Canon.

Francisco González Vidal



MÓDULO 16

DERECHO Y TECNOLOGÍA: OBLIGADOS A ENTENDERSE

DESCRIPCIÓN

En este módulo aprenderás aspectos como: Propiedad Intelectual e Industrial en Internet, privacidad y datos personales, aspectos legales de marketing digital, nuevas realidades y su regulación (IA, Blockchain, metaverso y Esports), defensa de la competencia y publicidad online.

Cristina Lara Moreno



INFO



23 mayo

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

y
VIRTUAL



FORMADORA

Abogada en ejercicio en LECOVER ABOGADOS, firma especializada en derecho mercantil y digital. Actualmente doctorando en Derecho en la Universidad de Castilla La Mancha y especialista en BigData, Inteligencia Artificial y Blockchain.

MÓDULO 17

LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO

DESCRIPCIÓN

Trabajarás en como afrontar la gestión de los proyectos emprendedores desde la toma de conciencia de nuestro estilo de liderazgo, poniendo en valor nuestra personalidad y dando impulso a nuestro perfil a través de los diferentes contextos y las competencias clave que vamos a necesitar para abordar este camino de incertidumbre.

Ana Castillo Fernández



INFO



6 junio

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

y
VIRTUAL



FORMADORA

A partir de 2019 su desarrollo competencial se vuelca dentro del área de consultoría educativa dedicándose a la parte de RRHH, cultura, formación en habilidades y coordinación de proyectos educativos, compatibilizando durante más de un año esta labor con la Dirección de Carreras Profesionales en Fundesem Business School.

MÓDULO 18

CRECIMIENTO EXPONENCIAL DE TU NEGOCIO: GROWTH HACKING.

DESCRIPCIÓN

El Growth Hacking busca, con el mínimo gasto y esfuerzo posibles, incrementar de forma rápida y notoria el volumen de la clientela, de los ingresos, o del impacto de nuestra empresa. Se apoya en técnicas de marketing para poner en marcha estrategias disruptivas.

Jaime Fernández Truchado



INFO



20 junio

15:30-18:30



PRESENCIAL

Centro de
Emprendimiento

y
VIRTUAL



FORMADOR

Profesor de Fundamentos de Economía en la Facultad de Trabajo Social de la UCM y fundador de ANTAUEN.es, desde donde desarrolla servicios de consultoría, asistencia técnica y formación como experto en innovación social, emprendimiento, economía circular, gestión y medición de impacto, economía social, ODS y facilitación de procesos en equipos de trabajo.