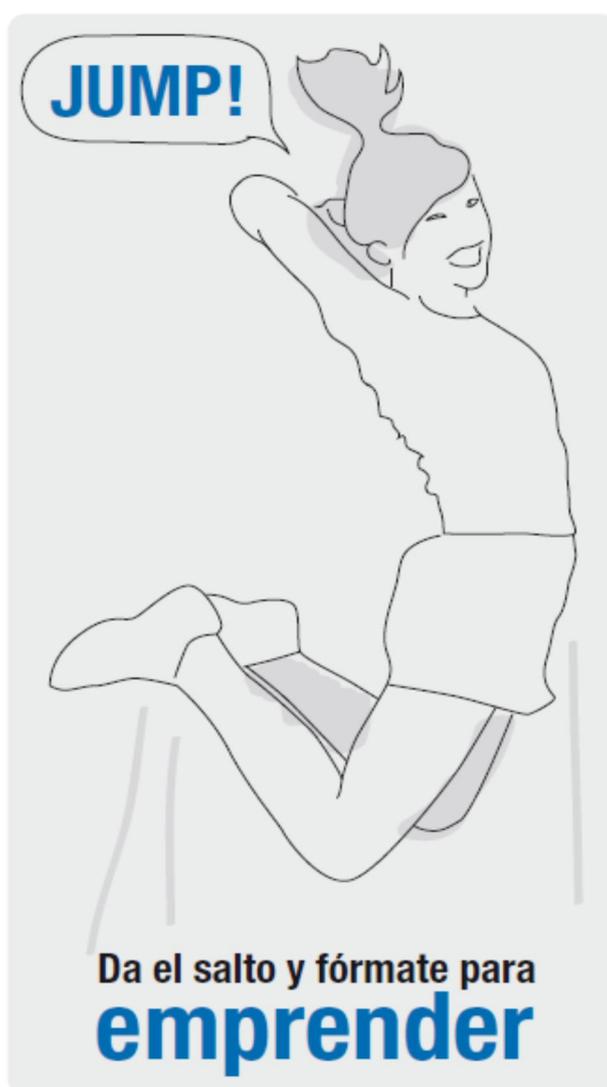


Convocatoria Programa de Formación en Emprendimiento para jóvenes “JUMP!” ANDALUCÍA



www.vivesproyecto.org



OBJETIVOS

El Programa Formativo JUMP! Forma parte de la línea VIVES EMPRENDE, cuyo objetivo es mejorar la empleabilidad de jóvenes para facilitar su acceso al empleo o autoempleo mediante el fomento del espíritu emprendedor.

Acción contra el Hambre con la colaboración de la Diputación de Málaga y el espacio para emprendedores/as sociales La Innova Noria, pone en marcha dicho programa formativo en Málaga con un periodo de duración de 4 meses, de septiembre a diciembre de 2015.

En un contexto como el actual, donde combatir el desempleo es uno de los principales desafíos de nuestra sociedad, **este programa representa una oportunidad para la mejora del nivel de empleabilidad y para el desarrollo de un proyecto de vida emprendiendo.**

PERSONAS DESTINATARIAS

Las personas destinatarias son jóvenes en desempleo menores de 30 en el caso de los hombres y menores de 35 en el de las mujeres, que tengan una idea o proyecto de negocio.

DEDICACIÓN

El Programa Formativo JUMP! Andalucía comenzará el **15 de septiembre** y finalizará el **18 de diciembre de 2015**.

Este programa espera una importante implicación de los participantes, que contempla la asistencia **los martes y los jueves en horario de mañana** al Centro La Innova Noria durante el periodo de ejecución del proyecto, así como el seguimiento de los distintos módulos formativos a través de la plataforma de formación de Acción contra el Hambre.

Durante las sesiones presenciales en el Centro La Innova Noria, se impartirán las clases teóricas, las sesiones correspondientes al Programa de Mentoring y el Plan de Prácticas en Negocios, además, se organizarán algunas actividades extras, de gran interés para los/as participantes y cuyos horarios dependerán de la entidad que los organice.

COMO INSCRIBIRSE

Las personas que deseen participar en el programa de Formación en Emprendimiento para Jóvenes JUMP Andalucía deben completar la inscripción online, haciendo clic sobre este enlace:

<http://goo.gl/forms/IDSydmBbnU>

METODOLOGÍA

El planteamiento metodológico del programa persigue un **aprendizaje activo y participativo**, promoviendo el intercambio grupal y el debate colectivo, partiendo de las experiencias personales del alumnado y potenciando los elementos creativos así como las **herramientas TIC** (*foros, chats, wikis, vídeos y otras herramientas dinámicas e interactivas habituales de la nube*). Las líneas metodológicas principales que seguimos son:

- ✓ Aprendizaje basado en proyectos. Partiendo de la idea emprendedora de cada persona, se organiza el proceso formativo a través de cada uno de los módulos de trabajo, dando como resultado el desarrollo de un plan de puesta en marcha de la idea emprendedora.
- ✓ Trabajo colaborativo incidiendo en la elaboración de ejercicios conjuntos y tareas compartidas, así como el contraste entre compañeros/as (aprendizaje entre pares).
- ✓ Flipped Classroom basado en el aprendizaje inverso, donde el alumnado trabaja los contenidos de manera individual o grupal, usando el espacio de aula para el trabajo práctico y la resolución de dudas.

El programa formativo combina:

- **Talleres presenciales:** 28 horas. La metodología de intervención en los talleres será práctica y participativa combinando el desarrollo de contenidos técnicos con ejercicios prácticos y la participación activa de los/las emprendedores/as.

Los talleres se desarrollarán en las siguientes fechas:

CLASES PRESENCIALES MÁLAGA
Jueves 17 de septiembre
Jueves 1 de octubre
Martes 6 de octubre
Jueves 15 de octubre
Jueves 29 de octubre
Jueves 12 de noviembre
Jueves 26 de noviembre

Horario: 10:30 a 14:30 hrs.

Lugar: La Innova Noria. Edificio La Noria, C/ Arroyo de los Ángeles, 50 (Junto Hospital Materno Infantil) - Málaga

- **Prácticas on line:** 30 horas. Tanto para los contenidos como para las prácticas on line, se utilizará la plataforma Moodle. Además de las herramientas prácticas que permite esta plataforma (chat, foros, wikis, etc.), utilizaremos las redes sociales y otros recursos como forma de aprender en equipo (google drive, Facebook, Twiter, Youtube...).
- **Programa de Mentoring:** 30 horas. El alumnado dispondrán de una bolsa de 30 horas de acompañamiento por parte de un grupo de expertos/as, que irán apoyando el seguimiento y elaboración de los diferentes planes de empresa que se vayan gestando durante la realización de los talleres. Se colaborará con entidades especializadas y de apoyo a personas emprendedoras de la provincia, en colaboración con la Diputación de Málaga. Este proceso se hará desde el inicio del programa según la situación, inquietud y necesidades manifestadas y/o detectadas en las personas participantes.
- **Prácticas en negocios:** 30 horas. El objetivo es ofrecer a los jóvenes la oportunidad de formarse de manera práctica a través de una formación presencial dirigida y planificada en un negocio real acompañado por un empresario/a con experiencia. Las prácticas aportarán una visión real sobre 5 grandes áreas de conocimiento de la gestión empresarial: marketing y comunicación, gestión financiera, gestión jurídica y fiscal, desarrollo del negocio y habilidades directivas. El objetivo es trabajar estos contenidos de manera transversal durante los períodos de prácticas.

Estas 60 horas correspondientes al Programa Mentoring y Plan de Prácticas en Negocios se impartirán de manera presencial los martes y la asistencia a ellas dependerán de las necesidades detectadas y manifestadas por el alumnado, por lo que la implicación presencial de las personas participantes debe contemplar la asistencia los **martes y los jueves en horario de mañana** al Centro La Innova Noria durante los meses de ejecución del proyecto.

Las personas participantes tendrán a disposición durante toda la semana el espacio de emprendimiento social La Innova Noria para desarrollar sus actividades, avanzar en el contenido del curso y/o desarrollar su proyecto.

- **Contenidos on line:** 27 horas. Compuesto de 9 Unidades Didácticas, cuyo acceso se realizará de manera planificada en función de los Talleres Presenciales.
Ver descripción a continuación:

CONTENIDOS PROGRAMA FORMATIVO

UD1. SOMOS PERSONAS EMPRENDEDORAS

Objetivos

- Hacer un análisis de competencias personales y profesionales.
- Identificar mis competencias emprendedoras, así como mejorar en aquellos aspectos necesarios para emprender un proyecto de negocio.

Contenidos

1. Qué es un/a emprendedora y características que debe reunir una persona emprendedora
2. Motivación para emprender el negocio
3. No existen proyectos de empresa fáciles
4. Entorno familiar
5. Situación personal
6. Tres preguntas claves antes de emprender
7. Factores clave del fracaso de emprender”
8. Análisis del entorno: oportunidades de negocio
9. La innovación como filosofía: no existen los negocios para siempre

UD2. SITUACIÓN ACTUAL PARA EL EMPRENDEDOR Y LA EMPRENDEDORA

Objetivos

- Adquirir una idea global sobre la situación del emprendimiento en España.
- Conocer las competencias, actitudes y habilidades necesarias para el emprendimiento.
- Vincular las competencias necesarias para el emprendimiento con el diagnóstico del conjunto de mis habilidades y capacidades.
- Reconocer las exigencias que implica la puesta en marcha de una idea de negocio.
- Identificar elementos del entorno que puedan ayudar o dificultar la puesta en marcha de la idea de negocio.

Contenidos

1. Emprender en España: ¿Por qué emprender y por qué no?
2. La actividad emprendedora por sectores
3. Personas y oportunidades
4. Crisis y emprendimiento
5. La falta de crédito y condiciones del entorno para emprender
6. La Ley de Emprendedores
7. No existen proyectos de empresa fáciles

UD3. EL PLAN DE NEGOCIO

Objetivos

- Identificar el total de competencias y capacidad necesarias para el desarrollo de un plan de negocio.
- Entrenar habilidades que requieren las diferentes partes de un plan de empresa o negocio.
- Aprender a crear un plan de negocio en base a una idea de negocio previa.

Contenidos

1. El primer paso: tener una idea de negocio
2. La elección del proyecto
3. Conocer la situación personal y económica del emprendedor
4. ¿Es viable nuestro proyecto? Primer análisis
5. El eterno problema de la financiación
6. Rentabilidad en nuestros proyectos
7. El Plan de Empresa: todo lo que hay que saber (o casi todo)
8. ¿Cambian las cosas si soy extranjero?

UD4. PRESUPUESTOS Y CONTABILIDAD BÁSICA

Objetivos

- Identificar y reconocer las responsabilidades con relación a la contabilidad que tiene un negocio.
- Ser capaz de hacer un presupuesto sobre la idea de negocio planteada con todas sus variables posibles.
- Conocer recursos de ayuda a la gestión contable.
- Conocer los factores claves que intervienen en la determinación de un precio de venta

Contenidos

1. Hagamos un plan de inversiones
2. ¿Cómo nos financiamos? Hagamos otro Plan
3. Previsiones de venta
4. ¿Es rentable mi negocio? Algunas herramientas
5. Tesorería del día a día
6. Análisis económicos necesarios:
7. Cuenta de Resultados, Amortizaciones, Balance de situación y otros ratios

UD5. FINANCIACIÓN

Objetivos

- Conocer la terminología específica que opera en el sector de la financiación.
- Conocer las diferentes opciones de financiación y las principales características de cada opción o producto financiero.
- Aprender a valorar y calcular la necesidad de financiación de mi proyecto o idea de negocio.

Contenidos

1. Financiación de la Empresa: problemas y retos
2. Préstamos y Créditos: pros y contras
3. ¿Qué son los avales?
4. Leasing y Renting: Ventajas e inconvenientes
5. Tipos de sociedades que pueden financiarte
6. ¿Me hago una cuenta ahorro empresa?
7. Business Angels, ¿realmente existen?
8. Subvenciones y otras ayudas de la Administración

UD6. MARKETING Y COMUNICACIÓN PARA EMPRENDEDORES

Objetivos

- Conocer conceptos básicos de marketing y comunicación.
- Descubrir herramientas de consulta de información de mercado.
- Desarrollar una estrategia de marketing de nuestra idea de negocio.
- Saber que es un plan de marketing.
- Establecer criterios de imagen y comunicación acorde a nuestro plan de negocio.
- Identificar necesidades comerciales y de comunicación para nuestro negocio
- Realizar un plan de comercialización e identificar los diferentes pasos.
- Conocer las herramientas básicas de promoción y comunicación.

Contenidos

1. Bienvenidos al Marketing 2.0.
2. El mercado: personas que lo integran y tipos de mercado
3. Elementos del marketing necesarios para hacer un plan
4. Tu Plan de marketing
5. Aspectos generales de la comunicación
6. Publicidad versus comunicación
7. Comunicación e información
8. ¿Es posible relacionarse con los medios?
9. Tu Plan de comunicación
10. Tiempo para las relaciones públicas
11. Comunicación interna y comunicación persuasiva
12. Encuentros y eventos. Organización y protocolo

UD7. RECURSOS HUMANOS. CONTRATOS, NÓMINAS, SUELDOS Y SEGURIDAD SOCIAL

Objetivos

- Conocer los aspectos básicos de la contratación de trabajadores y trabajadoras.

Contenidos

1. Planificación de los RRHH.
2. ¿Sólo/a o necesito más personas? Diseño de puestos de trabajo y selección

- Conocer las obligaciones laborales en la gestión de personas.
- Saber calcular sueldos y salarios, y coste empresa.
- Identificar los espacios donde obtener información sobre el marco laboral.

- de personal
- 3. Contratos: tipos, bonificaciones, nóminas, etc.
- 4. Prevención de riesgos laborales
- 5. Principales obligaciones laborales: antes y durante. La Seguridad Social.
- 6. ¿Y si emprendo con más personas?
- 7. Obligaciones laborales y organización del equipo de trabajo

UD8. LEGISLACIÓN Y FISCALIDAD. LEYES, IMPUESTOS Y TRIBUTOS. PROTECCIÓN DE DATOS.

Objetivos

- Adquirir conocimientos básicos sobre la legislación para la constitución de entidades jurídicas.
- Saber realizar facturas y cálculos básicos de los impuestos que afectan a los negocios.
- Conocer las diferentes legislaciones en materia empresarial y los espacios donde acudir en busca de ayuda o asistencia técnica.
- Identificar el ámbito laboral de la idea o plan de negocio.

Contenidos

1. Factura. Cómo se hace una factura.
2. Cómo se hace un presupuesto y a qué nos obliga
3. Fiscalidad, IRPF y otros papeles
4. La importancia de los trámites legales
5. Qué modalidad de empresa: ¿Sociedad Limitada, Autónomo u otras?
6. Asegurar mis derechos: Propiedad intelectual, programas de ordenador, Web, fotografías, etc.
7. Marcas y dominios web
8. Protección de datos de carácter personal

UD9. PLAN DE PUESTA EN MARCHA DE UN NEGOCIO

Objetivos

- Realizar un Plan de Empresa.
- Analizar objetivamente los diferentes aspectos recogidos en el plan de empresa.
- Tener información básica de todas las partes que componen un plan de empresa.
- Conectar los puntos

Contenidos

1. La planificación empresarial.
2. Ventajas y limitaciones de la planificación
3. El Plan de Operaciones
4. Los pasos de la puesta en marcha

CALENDARIO

El Programa Formativo JUMP! comenzará el **15 de septiembre 2015** y finalizará el **18 de diciembre de 2015**.

CONTENIDOS ON LINE	FECHA DE APERTURA (ONLINE)	CONTENIDOS ON LINE (HORAS)	PRÁCTICAS ONLINE (HORAS)	TALLERES PRESENCIALES (HORAS)	FECHA DE IMPARTICIÓN (PRESENCIAL)	
<i>UD 0. Presentación/ introducción</i>	15 septiembre	0	2		MALAGA	
<i>UD1. Somos personas emprendedoras</i>	18 septiembre	2	2	4	Emprendimiento, concepto y expectativas laborales Experiencias profesionales previas, Definiciones básicas de la idea de Emprendimiento.	17 septiembre
<i>UD2. Situación actual para el emprendedor y Emprendedora</i>	2 octubre	2	2	4	Autoempleo y Emprendimiento. Autoempleo, Tipos de entidades y empresas. Empresario vs Emprendedor. Emprendo solo o acompañado. Círculos de relación.	1 octubre
<i>UD3. Plan de negocio</i>	6 octubre	5	4	8	¿Tengo una idea o un producto? Qué vendo, cómo lo convierto en un producto. Pasos y metas de mi idea de negocio o desarrollo.	6 octubre
					Proyecto de empresa Objetivos. Valor aportado al mercado o a la sociedad. Análisis de la realidad y posicionamiento en el sector.	15 octubre
<i>UD4. Presupuestos y contabilidad básica</i>	16 septiembre	3	2	2	Financiación Opciones y Tipos de financiación. Plan de Viabilidad del Negocio.	29 octubre
<i>UD5. Financiación</i>	26 septiembre	2	2	2		
<i>UD6. Marketing y Comunicación para emprendedores. Habilidades para darse a conocer</i>	6 noviembre	3	4			

UD7. Recursos Humanos. Contratos, nominas, sueldos y seguridad social.	13 noviembre	3	2	4	I+D+I mirar fuera para mejorar Buenas prácticas internacionales. Creatividad e Innovación	12 noviembre
UD8. Legislación y Fiscalidad. Leyes, impuestos y tributos. Protección de Datos	23 noviembre	3	2			
UD9. Plan de puesta en marcha de un negocio	9 diciembre	4	6	4	Trámites, seguimiento y pasos a seguir. Cómo aplicar todo esto. Seguimiento, Evaluación y reorientación de nuestra idea.	26 noviembre
Práctica Final		0	2			
		27	30	28		7 sesiones
Mentoring	30 HORAS (presenciales durante los martes)					
Prácticas en negocios	30 HORAS (presenciales durante los martes)					

¿Y DESPUÉS QUÉ?

Las personas que necesiten seguir trabajando su idea de negocio y/o consolidarlo contarán con un Servicio de Asesoramiento a Personas Emprendedoras centralizado desde Acción Contra el Hambre y que ofrecerá un seguimiento posterior una vez finalizado el itinerario formativo y que apoyará en la consolidación y desarrollo del negocio.

¿Cómo funciona?

El contacto con el equipo de docentes que impartirán el programa formativo será continuo por lo que la implicación del alumnado en la fase de post-ejecución dependerá de las necesidades manifestadas. En este plan de trabajo se marcan unos objetivos y unas acciones a desarrollar que permiten el cumplimiento de los mismos. En el plan de trabajo se contemplan las actividades del itinerario en las que participará el/la emprendedor/a: asesoramiento individual o gerencia asistida, participación en talleres de formación de ACH o de otra entidad, herramientas de emprendimiento que necesita (Plan de empresa, estudio de viabilidad económica, herramienta de gestión empresarial, etc.) o la derivación en su caso a otro servicio complementario de emprendimiento tanto de la administración pública como de otra entidad social.

El número de asesoramientos que se realizarán dependerán de las necesidades de las personas participantes y de sus proyectos.

Tanto los asesoramientos personalizados como la gerencia asistida se realizan concertando previamente la fecha con el personal técnico asignado a este programa y la hora para la realización del mismo.

Las personas participantes entrarán a formar parte de la comunidad de emprendedores/as sociales de La Innova Noria, obteniendo diversos apoyos y beneficios.

¿NECESITAS MÁS INFORMACIÓN?

SEVILLA

Acción Contra el Hambre

Acércate: Calle San Juan Bosco, 61.

Llámanos: 954 425 875 pregunta por el Proyecto JUMP!

Referencia: Carmen González

Escríbenos: cgcortes@accioncontraelhambre.org

Consulta nuestra web: www.vivesproyecto.org

MALAGA

Innova Noria. Edificio La Noria

Acércate: Avda. Arroyo de los Ángeles, 50 (Junto Hospital Materno Infantil)

Llámanos: 691 202 093 y pregunta por el Proyecto JUMP!

Referencia: Ginés Haro

Escríbenos: jump@lainnova.com

