



Catálogo de Especialidades Formativas

PROGRAMA FORMATIVO

COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS ENFOCADAS A LA REALIZACIÓN DE UN PROYECTO EMPRESARIAL.

Agosto 2023

IDENTIFICACIÓN DE LA ESPECIALIDAD Y PARÁMETROS DEL CONTEXTO FORMATIVO

Denominación de la especialidad:	COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS ENFOCADAS A LA REALIZACIÓN DE UN PROYECTO EMPRESARIAL.
Familia Profesional:	ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN
Área Profesional:	ADMINISTRACIÓN Y AUDITORÍA
Código:	ADGD0068
Nivel de cualificación profesional:	3

Objetivo general

Partiendo de una idea de negocio, ejercitar las competencias emprendedoras para el desarrollo de un Proyecto empresarial, analizando la viabilidad técnica, comercial y financiera de la futura empresa y planificando la puesta en marcha teniendo en cuenta los aspectos legales y los diferentes agentes que intervienen.

Relación de módulos de formación

Módulo 1	DESARROLLO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS.	20 horas
Módulo 2	DOCUMENTO "PLAN DE EMPRESA": DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO	8 horas
Módulo 3	PLANIFICACIÓN DE LOS ASPECTOS COMERCIALES Y LOS RECURSOS NECESARIOS	8 horas
Módulo 4	ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO	16 horas
Módulo 5	ASPECTOS LEGALES Y PLANIFICACIÓN DE LA PUESTA EN MARCHA DE UNA EMPRESA.	8 horas

Modalidades de impartición

Presencial

Duración de la formación

Duración total 60 horas

Requisitos de acceso del alumnado

Acreditaciones / titulaciones	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: -Título de Bachiller o equivalente -Título de Técnico Superior (FP Grado superior) o equivalente -Haber superado la prueba de acceso a Ciclos Formativos de Grado Superior -Haber superado cualquier prueba oficial de acceso a la universidad -Certificado de profesionalidad de nivel 3
Experiencia profesional	No se requiere

Otros	Otros requisitos: -Contar con una idea de negocio. -Competencias digitales básicas. *Se recomienda hacer una prueba o entrevista para valorar el potencial emprendedor y la idea de negocio. • Cuando el aspirante no posea el nivel académico correspondiente a la especialidad, demostrará conocimientos suficientes a través de una prueba de acceso o entrevista personal
--------------	--

Prescripciones de formadores y tutores

Acreditación requerida	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: · Licenciado, Ingeniero o el título de grado correspondiente y otros títulos equivalentes. · Diplomado, Ingeniero Técnico o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes.
Experiencia profesional mínima requerida	• 1 año de experiencia profesional relacionada con los contenidos de la especialidad formativa • 2 años de experiencia profesional relacionada los contenidos de la especialidad formativa en el caso de no acreditar titulación
Competencia docente	-80 horas de Formación metodológica -Experiencia docente de al menos 300 horas en los últimos 7 años -40 horas de experiencia docente relacionada con el emprendimiento

Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamientos

Espacios formativos	Superficie m² para 15 participantes	Incremento Superficie/ participante (Máximo 30 participantes)
Aula polivalente	30.0 m ²	2.0 m ² / participante

Espacio formativo	Equipamiento
Aula polivalente	- Mesa y silla para el formador - Mesas y sillas para el alumnado - Material de aula - Pizarra - PC instalado en red con posibilidad de impresión de documentos, cañón con proyección e Internet para el formador.

La superficie de los espacios e instalaciones estarán en función de su tipología y del número de participantes. Tendrán como mínimo los metros cuadrados que se indican para 15 participantes y el equipamiento suficiente para los mismos.

En el caso de que aumente el número de participantes, hasta un máximo de 30, la superficie de las aulas se incrementará proporcionalmente (según se indica en la tabla en lo relativo a m²/participante) y el equipamiento estará en consonancia con dicho aumento.

No debe interpretarse que los diversos espacios formativos identificados deban diferenciarse necesariamente mediante cerramientos.

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico-sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad y seguridad de los participantes.

En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

Ocupaciones y puestos de trabajo relacionados

- PROFESIONALES AUTÓNOMOS

Requisitos oficiales de las entidades o centros de formación

Estar inscrito en el Registro de entidades de formación (Servicios Públicos de Empleo).

DESARROLLO MODULAR

MÓDULO DE FORMACIÓN 1: DESARROLLO DE COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS.

OBJETIVO

Reconocer y desarrollar las competencias emprendedoras que facilitan el proceso de análisis y puesta en marcha de un proyecto empresarial.

DURACIÓN:

20 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

Evaluación del propio potencial emprendedor:

- Exploración del potencial creativo .
- Valoración de la autoconfianza personal.
- Contacto con la Automotivación personal enfocada al proyecto emprendedor.

Reconocimiento de habilidades y actitudes emprendedoras

- Autoeficacia: Gestión del tiempo.
- Visión y liderazgo.
- Resiliencia.
- Apertura mental: creatividad e innovación.
- Comunicación efectiva.
- Motivación interna e inteligencia emocional.

Entrenamiento enfocado al propio Empoderamiento empresarial

- Análisis crítico de la idea de partida: Observación del entorno.
- Interiorización de pautas para la Gestión del fracaso.
- Reestructuración de problemas y toma de decisiones
- Afianzamiento de la autoconfianza y la motivación personal.

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Conciencia de los propios recursos personales para evaluar el propio potencial emprendedor.
- Actitud positiva hacia la innovación y el pensamiento creativo para enfocar los aspectos clave del emprendimiento desde distintas perspectivas.

- Actitud proactiva para identificar la solución a un problema relacionado con el emprendimiento.
- Desarrollo de la confianza en los propios recursos personales para acrecentar el potencial emprendedor.
- Actitud responsable para asumir los principios de la ética profesional.
- Actitud creativa para aportar nuevas ideas y tomar las decisiones correctas .
- Desarrollo de la Autoconfianza en el propio potencial para llevar a cabo un proceso de inicio de negocio .
- Desarrollo de la autonomía personal para identificar las claves del éxito empresarial.
- Desarrollo de la resiliencia como capacidad para superar situaciones de mucho estrés y adversidad emocional y usarlas para el propio crecimiento personal
- Desarrollo de la capacidad comunicadora para transmitir información de manera efectiva.

MÓDULO DE FORMACIÓN 2: DOCUMENTO "PLAN DE EMPRESA": DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO

OBJETIVO

Conocer el documento Plan de empresa sobre el que desarrollar el proyecto empresarial y definir claramente la Idea de negocio.

DURACIÓN:

8 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

Conocimiento del Documento “Plan de empresa”

- Utilidad y contenido.
- Estrategias para llevar a cabo el Plan.
- Análisis y descripción de la idea de negocio

Identificación de los aspectos esenciales de la oportunidad de negocio.

- Presentación general de la idea de negocio de manera estructurada, clara y concisa.
- Búsqueda de ideas originales y creativas para complementar la idea de negocio.
- Descripción de los factores clave que influyen en el éxito de la nueva empresa.
- Identificación de nichos de negocio accesibles y adecuados a la idea de negocio.

Identificación de los objetivos emprendedores.

- Definición y alineación de los objetivos emprendedores y objetivos personales.
- Definición de la Misión y visión del negocio.
- Definición de los resultados que quiere alcanzar la propuesta de negocio en un plazo determinado.

Definición detallada del producto o servicio a suministrar

- Necesidades que cubre.
- Diferencias con productos de la competencia.
- Existencia de algún derecho sobre el producto o servicio a comercializar.
- Plan de producción.

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Capacidad para la organización y optimización de recursos teniendo una visión sobre el desarrollo de las diferentes fases del proyecto.
 - Desarrollo de la capacidad de decisión para poder avanzar en el proyecto emprendedor.
 - Conciencia de la responsabilidad que se requiere para asumir el riesgo de emprender.
- Desarrollo de la capacidad comunicativa para transmitir la idea de negocio y exponerla de manera atractiva y convincente.
 - Actitud atenta para recoger información del entorno con el objeto de optimizar la definición del producto /servicio.
 - Sensibilidad hacia las necesidades de los otros/as para incorporar las ideas de valor en la propuesta de negocio

MÓDULO DE FORMACIÓN 3:	PLANIFICACIÓN DE LOS ASPECTOS COMERCIALES Y LOS RECURSOS NECESARIOS
-------------------------------	--

OBJETIVO

Realizar en el marco del Plan de empresa, el Análisis de Clientes/Competencia, definiendo el Plan de Marketing y clarificando los Recursos materiales y humanos necesarios para la puesta en marcha del proyecto emprendedor.

DURACIÓN:

8 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

Análisis del entorno:

- Conocimiento y análisis de elementos externos y globales de la economía que puedan influir a la propuesta de negocio.
- Detalles del área geográfica y/o poblacional al que quiere dirigirse el negocio.
- Definición del comportamiento del mercado en el que quiere situarse el negocio.
- Recogida de la información necesaria sobre el sector en el que la empresa quiere integrarse.

Realización del Estudio de Mercado

- Definición y análisis de las características de nuestro cliente potencial.
- Definición y análisis de nuestra competencia: puntos fuertes y débiles.
- Definición del tamaño real de nuestro mercado objeto.

Elaboración del Plan de Marketing.

- Análisis DAFO como estrategia inicial para el Plan de Marketing: Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.
- Definición del Marketing estratégico:
 - Ventaja competitiva.
 - Segmentación de mercados.
 - Posicionamiento.
 - Objetivos del Plan de marketing: SMART.
- Desarrollo del Marketing operativo:
 - Las 4 Ps: Producto, Precio, Punto de venta, Publicidad y estrategia de comunicación.
 - Plan de puesta en marcha: Timing de acciones de Marketing.
 - Presupuesto y definición de los costes del Plan de Marketing.

Identificación de los Recursos Humanos.

- Estructura y tamaño de la plantilla necesaria.
- Organigrama funcional de la empresa.
- Conceptos básicos de selección de personal.
- Pasos para la contratación de personal.
- Formación continua de los trabajadores.
- Protocolos de igualdad e inclusión.

Identificación de los Recursos Materiales.

- Descripción detallada del Inmovilizado:
 - Locales edificios terrenos.
 - Maquinaria.
 - Elementos de transporte.
 - Mobiliario.
 - Gastos de acondicionamiento.
- Descripción detallada de las Existencias:
 - El plan de aprovisionamiento de materias primas y materiales.
 - Nivel de almacenamiento.
 - La demanda del producto y cómo ajustar las compras a nuestras necesidades.
 - Proveedores del sector
 - Productos ofrecidos: porcentaje en el mercado, precios y calidad de los productos.

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Capacidad de análisis para valorar la información recogida del mercado objeto del estudio.
- Desarrollo de la visión global para la identificación, organización y optimización de los recursos humanos y materiales necesarios para el proyecto.

- Proactividad y dinamismo para recoger cuantos datos aporten valor añadido.
- Desarrollo de habilidades de negociación enfocadas a la interacción con los proveedores.
- Actitud de escucha y diálogo para interaccionar positivamente con el cliente potencial .

MÓDULO DE FORMACIÓN 4: ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

OBJETIVO

Realizar en el Plan de empresa, el análisis económico-financiero del proyecto emprendedor para conocer y analizar la viabilidad económica del negocio.

DURACIÓN:

16 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

Manejo del Documento excel para el análisis económico-financiero :

- Plantilla de realización: Datos necesarios.
- Manejo de la herramienta excel.

Planificación detallada de la inversión:

- Inmovilizado tangible.
- Inmovilizado intangible.
- Circulante.

Identificación de las Fuentes de financiación.

- Financiación propia.
- Financiación ajena.
- Análisis de ingresos y gastos.
- Gastos de personal.
- Gastos fijos.
- Gastos variables.
- Unidades esperadas vendidas: Coste directo, margen bruto.

Análisis de la Cuenta de resultados.

- Beneficio bruto.
- Beneficio neto.
- Crecimiento esperado.

Análisis del Balance.

- Activo.
- Pasivo.

Identificación de los indicadores clave en los Resultados de tesorería.

- Total cobros.
- Total pagos.
- Saldo final.

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Capacidad para discriminar los datos que orienten hacia las correctas decisiones.
- Tolerancia a los posibles riesgos económicos que conlleva un proyecto viable.
- Conciencia de la Responsabilidad que se requiere para tomar decisiones financieras.

OBJETIVO

Conocer los aspectos jurídicos, fiscales y laborales claves para la puesta en marcha de una empresa, planificando la estrategia para materializar el proyecto empresarial.

DURACIÓN:

8 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

Identificación y conocimiento de las diferentes Formas Jurídicas que puede adoptar una empresa:

- Empresario/a individual
- Comunidad de bienes/Sociedad civil.
- Sociedad Limitada.
- Sociedad Anónima.
- Sociedad Cooperativa.

Realización de los trámites para la puesta en marcha de un negocio.

- Trámites en la Agencia Tributaria.
- Trámites en Seguridad social.
- Trámites en Ayuntamientos y entidades locales.
- Otros:
 - Trámites notariales.
 - Oficina española de patentes y marcas.
 - Agencia Española de protección de datos.
 - Consejería de trabajo de la comunidad autónoma.

Elección de la forma jurídica adecuada a cada negocio.

- Según el número de socios.
- Según el riesgo asumido.
- Valoración de los Impuestos asumidos.
- Capital mínimo.

Planificación de la estrategia para la puesta en marcha.

- Realización del cronograma para la puesta en marcha.
- Check list de pasos a realizar para la puesta en marcha.

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Capacidad de organización para planificar, evaluar y controlar la puesta en marcha de la empresa.
- Capacidad de decisión para valorar la forma jurídica de la empresa con criterio, teniendo en cuenta todos los factores relevantes.
- Gestión del tiempo en la puesta en marcha de la estrategia.
- Capacidad para discriminar las prioridades orientadas a la rentabilidad de la empresa.

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE EN LA ACCIÓN FORMATIVA

La evaluación tendrá un carácter teórico-práctico y se realizará de forma sistemática y continua, durante el desarrollo de cada módulo y al final del curso.

Puede incluir una evaluación inicial de carácter diagnóstico para detectar el nivel de partida del alumnado.

La evaluación se llevará a cabo mediante los métodos e instrumentos más adecuados para comprobar los distintos resultados de aprendizaje, y que garanticen la fiabilidad y validez de la misma.

Cada instrumento de evaluación se acompañará de su correspondiente sistema de corrección y puntuación en el que se explicita, de forma clara e inequívoca, los criterios de medida para evaluar los resultados alcanzados por los participantes.

La puntuación final alcanzada se expresará en términos de Apto/ No Apto.