

6 ^a
edición

Programa de formación
y apoyo a emprendedores
de Albacete

2018



Sherpa



Experiencia al servicio de tu proyecto

feda
CEOE-CEPYME


DIPUTACIÓN DE ALBACETE


AYUNTAMIENTO DE ALBACETE

BBVA

www.proyectosherpa.es



Índice

- 1 Qué es Sherpa.
- 2 Objetivo del Programa Sherpa.
- 3 Quién puede participar.
- 4 Criterios de selección.
- 5 Dónde y cuándo hay que inscribirse.
- 6 Cuánto dura el programa.
- 7 Qué conseguiré si mi proyecto resulta seleccionado.
 - Talleres de formación.
 - Consultoría.
 - Outdoor Training.
 - Mentoring.
 - Asesoramiento técnico.
 - Premios extraordinarios.
- 8 Obligaciones de los seleccionados.
- 9 Qué más debo conocer si deseo participar.
- 10 Consultas, persona de contacto.



1 Qué es Sherpa

Es un programa de apoyo a emprendedores de la **Confederación de Empresarios de Albacete** (FEDA) y la **Diputación Provincial de Albacete**, con la colaboración del **Ayuntamiento de Albacete** y **BBVA**.

A través del mismo, se proporciona a los emprendedores: herramientas, capacidades y el asesoramiento más relevante para mejorar sus opciones de éxito.

2 Objetivo del Programa Sherpa

El objetivo principal del programa es aumentar las posibilidades de éxito de las iniciativas emprendedoras presentadas. Y ello a través de un itinerario de formación, consultoría, asesoramiento, financiación y networking valorado de forma muy positiva por los participantes.

Junto con este objetivo general se pretenden conseguir los siguientes objetivos específicos:

- Transformar las ideas de empresa en proyectos viables.
- Fomentar el trabajo por cuenta propia y la creación de empresas.
- Impulsar la creatividad como respuesta a la resolución de problemas y principal vía para identificar oportunidades de negocio.
- Obtener una formación básica sobre las principales áreas funcionales y de gestión de la empresa.

3 Quién puede participar

Cualquier persona mayor de 18 años que haya iniciado un nuevo proyecto de negocio a partir del 1 de Enero de 2017 o tenga previsto hacerlo antes del 31 de Diciembre de 2018, con domicilio fiscal en la provincia de Albacete. Sin limitación de sector o forma jurídica (autónomos, cooperativas, sociedades...).

Los proyectos que sean desarrollados por varias personas (socios, equipos,...) serán representados por una única persona física, que será la candidata a seguir el programa.

No pueden participar en el programa proyectos de personas que hayan participado en ediciones anteriores, por sí o por otras personas (socios, equipos,...)

El emprendedor seleccionado podrá invitar a un miembro de su equipo a las consultorías y a las actividades que previamente le ofrezca la organización del Programa Sherpa, hasta dos personas por proyecto incluido el emprendedor seleccionado.



4 Criterios de selección

Existen una serie de criterios objetivos puntuables, además de un coeficiente de viabilidad que modificará la puntuación anterior. Pueden consultarse todos los criterios aplicados vía online.

5 Dónde y cuándo hay que inscribirse

La solicitud de inscripción puede realizarse únicamente vía online en www.proyectosherpa.es.

La fecha límite de presentación de solicitudes de inscripción es:

23 de Julio de 2018

6 Cuánto dura el programa

La duración del programa para los emprendedores seleccionados será de **8 semanas aproximadamente**.

Se seleccionarán un total de **25 proyectos** entre todas las solicitudes de participación recibidas que completarán el programa desde el mes de Septiembre hasta el mes de Noviembre.

7 Que conseguiré si mi proyecto resulta seleccionado

Durante los dos meses aproximadamente que dura el Programa Sherpa, los emprendedores seleccionados tendrán oportunidad de desarrollar y revisar su propio plan de negocio, además de mejorar sus capacidades y habilidades como futuros empresarios. Todo ello con el único objetivo de aumentar sus posibilidades de éxito en su aventura empresarial.

Los emprendedores recibirán:

- 7.1.- Talleres de formación
- 7.2.- Consultoría
- 7.3.- Outdoor Training
- 7.4.- Mentoring
- 7.5.- Asesoramiento técnico
- 7.6.- Premios extraordinarios



Talleres de formación - 65 HORAS -

Estrategia y modelo de negocio.
José Vizcaíno Ballester.



Ética para emprendedores y responsabilidad social de la empresa.
Carlos M. Muñoz Buendía.



Innovación y pensamiento creativo.
Fernando Botella.



Marketing, publicidad y venta.
Juan Carlos Requena Ocaña.



Habilidades para emprendedores.
Ángela Díaz y Pablo Burgué.



Finanzas para emprendedores: Plan de viabilidad.
Clara Isabel Vega.



Presentaciones eficaces para emprendedores.
Gabriel Ferrer.





Estrategia y modelo de negocio

José Vizcaíno Ballester



Objetivos

Objetivo general:

El objetivo general del taller es conocer y saber aplicar una técnica que nos permita convertir las ideas en modelos de negocio viables y rentables.

Objetivos específicos:

Conocer y entender la técnica del CANVAS de generación de nuevos modelos de negocio.

Saber aplicar el CANVAS en cualquier idea de negocio para el diseño de nuevos modelos de negocio.

Aprender a re-diseñar modelos de negocio.

Entender la importancia de las formas de crear, entregar y capturar valor.

Trabajar la técnica de forma específica en los proyectos particulares de cada participante.

Conocer las principales recomendaciones y consejos para aplicar la técnica de una forma fiable y eficiente.

Analizar y entender la relación entre la técnica del CANVAS y otras metodologías ágiles de desarrollo empresarial como Lean Startup o Customer Development.



Contenido

En el taller se entrenará en el uso y aplicación de la técnica del CANVAS de generación de modelos de negocio de Alex Osterwalder.

Los conceptos que serán estudiados son:

- Creación, entrega y captura de valor.
- Segmentación de clientes.
- Canales para la captación de clientes.
- Herramientas y estrategias de fidelización de clientes.
- Alianzas y colaboraciones clave.
- Identificación de recursos y actividades clave del negocio.
- Análisis de la inversión y gastos.
- Identificación de un modelo de ingresos real y sostenible.
- Organizadores avanzados de ideas: mapas mentales.
- Recomendación de Power Point y Prezi para presentaciones.



Duración

Se realizará una sesión de formación grupal de **8 horas** para todos los participantes.

Posteriormente se fijarán **dos sesiones de 2 horas de duración cada una** de consultoría individual con cada participante.



Estrategia y modelo de negocio

José Vizcaíno Ballester



Formador

José Vizcaíno Ballester

Ingeniero Agrónomo por la Universidad Politécnica de Valencia.

M. B. A. – Máster en Innovación de Empresas – INEDE.

Diplomado en Dirección de empresas – Club de Economía y Dirección.

Cursos de **Especialización en Dirección y Planificación Estratégica.**

Cursos de **Especialización en Dirección de Operaciones y Gestión por Procesos.**

18 años de experiencia en consultoría. **Socio Director en GRUPO IFEDES, S.A.** de la Unidad de Negocio de Optimización.

Ha participado y dirigido más de 20 proyectos de Planificación estratégica; y desarrollado más de 100 proyectos en las áreas de operaciones, procesos y sistemas de gestión, orientados todos ellos a la optimización y la mejora de la productividad.

Profesor Asociado en Gestión Empresarial y Emprededurismo en la ETSICCP de la UPV.



Ética para emprendedores y responsabilidad social de la empresa

Carlos M. Muñoz Buendía



Objetivos

Entender la importancia y necesidad de plantear la dinámica emprendedora desde la perspectiva ética, que actúe con responsabilidad en un entorno socioeconómico como el actual.

Conocer qué es la Responsabilidad Social Empresarial, de dónde emerge y sobre qué principios éticos se sustenta.

Comprender las distintas motivaciones que promueven esta forma de gestionar la empresa; reconocer costes y beneficios potenciales, desde múltiples perspectivas.

Identificar qué iniciativas existen para impulsar este paradigma empresarial.

Contenido

Introducción / concepto / contexto socio-económico / aproximación histórica.

Dimensión: Interna y Externa.

Plan de Responsabilidad Social Empresarial / memoria de sostenibilidad / gestión y publicidad del proceso.

Fundamentos y valores de la empresa responsable y sostenible.

El debate sobre la RSE.

La creación de valor compartido (Creating Shared Value).

Duración

Se realizará una sesión de formación grupal de **5 horas** para todos los participantes.

Formador

Carlos M. Muñoz Buendía

Licenciado en Derecho por la Universidad de Castilla La Mancha. MBA Executive por Escuela de Negocios FEDA.

Desde el año 1996 trabaja como técnico de la Confederación de Empresarios de Albacete, FEDA, desarrollando varios proyectos en el sector del comercio minorista. Desde el año 2006 dirigiendo el Departamento de Formación de FEDA.



Ética para emprendedores y responsabilidad social de la empresa

Carlos M. Muñoz Buendía



En el año 2008 impulsa el desarrollo de la Escuela de Negocios FEDA, dirigiendo el área académica y el programa MBA Executive.

Ha publicado varios artículos y capítulos en obras mayores, siendo siempre su área de interés la Responsabilidad Social de la Empresa y la Ética Empresarial, Modelos de Negocio, la formación y el desarrollo personal y profesional y las habilidades de dirección (Management).

Desde 2012 dirige también el área de emprendedores de la Confederación de Empresarios de Albacete FEDA.

Director del programa MBA Executive de Escuela de Negocios FEDA y profesor del área de RSE y ética empresarial de la misma.



Innovación y pensamiento creativo

Fernando Botella



Objetivos

Desarrollar la inquietud y el método para incrementar actitudes y capacidades mentales.

Identificar las barreras y limitaciones con las que cada uno se encuentra a la hora de desarrollar su proceso de mejora para conocerlas y romperlas.

Generar nuevas ideas de mejora aplicables en el puesto de trabajo como una forma más eficaz de hacer las cosas.

Contenido

Actitud Creativa e Innovación: Facilitadores y barreras.

La necesidad de la innovación hoy en el nuevo entorno.

Cómo innovar para superar la competencia: un desafío estratégico.

Cómo conseguir ser personas con mente creativa. El cerebro humano.

Visual Thinking: Los siete elementos esenciales de una nueva idea.

Desing Thinking: qué es y para qué sirve. Ejercicios prácticos para comprender el modelo de pensamiento bajo los aprendizajes de DT. Fases.

Catapult Desing: ¿Cómo accionar las ideas creativamente?.

Herramientas prácticas para llevar una idea a la acción.

Conclusiones: aprendizajes y desaprendizajes.

Duración

Se realizará una sesión de formación grupal de **6 horas** para todos los participantes.

Formador

Fernando Botella

Licenciado en Ciencias Biológicas por la Universidad de Valencia, especialidad en Fisiología Animal y Sistema Nervioso Central; Máster en Dirección y Administración de Empresas por ICADE y Coach Ejecutivo Diplomado por EEC (Escuela Europea de Coaching).



Innovación y pensamiento creativo

Fernando Botella



Su actividad profesional se desarrolla en tres áreas:

Consultor de formación y desarrollo, speaker profesional. Actualmente es **socio fundador y CEO de Think&Action**, consultora de formación y desarrollo de directivos.

Conferenciante profesional, ha participado en numerosos **seminarios nacionales e internacionales** sobre Marketing, Ventas, Innovación y Creatividad, Liderazgo y Habilidades Directivas. Forma parte de la prestigiosa red de conferenciantes **Thinking Heads**.

Profesor, desarrolla una intensa actividad como profesor en diferentes escuelas de negocio y en programas formativos de diversas instituciones públicas y organizaciones empresariales.

Ha ocupado diversos puestos directivos en las áreas de Marketing y Ventas en empresas farmacéuticas desde 1989, siendo su última responsabilidad la de Director Comercial y Marketing de ALTANA Pharma, ahora Nycomed.

Compagina su actividad profesional con su faceta como escritor.
Ha publicado varios libros:

“**Atrévete**”. (Alienta Editorial 2012). Prólogo de Toni Nadal.

“**La fuerza de la ilusión**”. Escrito junto al mago Jorge Blass (Alienta Editorial 2011).

“**Basicoterapia**”. (Think&Action 2010).

“**El Factor H**” (Alienta Editorial, 2016).



Marketing publicidad y venta

Juan Carlos Requena Ocaña



Objetivos

Lograr que los alumnos adquieran una visión amplia de los aspectos más importantes relacionados con el marketing y familiarizarles con los aspectos inherentes a las acciones enmarcándolos dentro de la elaboración de un plan de marketing.

Contenido

Análisis de la situación.
 Empresa, marca y posición.
 Mi cliente. MAPA de EMPATÍA.

El mercado.
 Características.
 Necesidades.
 Tendencias.

La competencia.
 Principales competidores.
 Posicionamiento y situación.

Análisis D.A.F.O.

Posicionamiento actual.
 El producto.
 Marca.
 Puntos críticos.
 Factores exógenos.

Claves para el éxito.

Misión y objetivos.
 Misión.
 Objetivos de Marketing.
 Objetivos económicos.

Estrategia de Marketing.
 Grandes líneas estratégicas.
 Valor diferencial.
 La idea en la mente del consumidor.
 Los beneficios para el cliente.
 Branding.

Marketing Mix.
 Política de producto y servicio.
 Política de precios, descuentos y condiciones.
 Política de distribución.
 Política de promoción.

Duración

Se realizará una sesión de formación grupal de **8 horas** para todos los participantes.

Posteriormente se fijarán **dos sesiones de 1 hora de duración cada una** de consultoría individual a cada participante.



Marketing publicidad y venta

Juan Carlos Requena Ocaña



Formador

Juan Carlos Requena Ocaña

Programa de Marketing y Ventas de ESADE Business School.

Diplomado en Turismo por la Universidad de Alicante, Máster en RRHH por la Universidad Miguel Hernández.

Máster en Dirección Comercial y Marketing por Fundesem Business School, programa de desarrollo directivo para mandos intermedios por IESE.

En la Escuela de Negocios Fundesem ha sido Director del MBA Executive y Master en Retail Management, Responsable de Programas In Company, Responsable de Comunicación, docente y consultor en las áreas de Estrategia, Marketing y RRHH.

Ha sido socio de la consultora Stop Stress, Responsable regional de la Fundación Adecco, Director Regional de Formación en el mismo grupo, trabajando durante los últimos años en el área de consultoría y formación.

Actualmente es Socio de Aquora Business Education, consultor, miembro del consejo de administración de Xkuty, Socio en THE ONE Talent and Tools y vicepresidente de Encuentros NOW.



Habilidades para emprendedores

Ángela Díaz y Pablo Burgué



Objetivos

Objetivo general:

Dar a conocer y entrenar con los participantes habilidades profesionales críticas para un desempeño eficaz como emprendedores.

Objetivos específicos:

Desarrollar pautas para un ejercicio del liderazgo que impulse en sentido positivo a la organización y contemple buenas prácticas en la dirección y desarrollo de personas y el desarrollo de equipos.

Identificar actuaciones y estrategias dirigidas a mejorar la comunicación e influencia de los emprendedores, en su relación con los clientes o con sus colaboradores.

Conocer las claves para potenciar la creatividad y la innovación en el día a día, en contextos de incertidumbre y cambio.

Aprender herramientas básicas para trabajar con un modelo de gestión del tiempo que ponga el foco en las prioridades.

Contenido

MÓDULO 1. LIDERAZGO Y DIRECCIÓN DE EQUIPOS

El emprendedor ha de ser un referente de comportamientos dentro de la Organización. Ha de marcar un estilo que condicionará la dinámica organizativa. Dirigir a las personas y alinearlas en torno a la misión es uno de sus grandes retos.

El liderazgo empieza en uno mismo.

Fuentes del liderazgo: Potestad y Autoridad.

Orientación a las personas y Orientación a los resultados.

La madurez técnica y psicológica: pautas para entender la motivación de las personas.

Claves para el desarrollo de equipos de alto rendimiento.

La gestión del cambio para el emprendedor.

MÓDULO 2. COMUNICACIÓN E INFLUENCIA

El emprendedor va a tener con seguridad que relacionarse con su entorno de una manera habitual: clientes y otros interlocutores. Para ello, debe desarrollar sus habilidades para generar canales de comunicación fluidos y efectivos.

Qué es la empatía y cómo afecta a la comunicación.

Escucha activa para identificar necesidades y adaptarse a nuestros interlocutores.

Técnicas asertivas en comunicaciones difíciles.

Estrategias y estilos de influencia: claves para ser capaces de persuadir a nuestros interlocutores.

Claves para una negociación efectiva. Estrategias para la gestión de conflictos.



Habilidades para emprendedores

Ángela Díaz y Pablo Burgué



MÓDULO 3. GESTIÓN DEL TIEMPO, GESTIÓN DE PRIORIDADES

La gestión del tiempo requiere una sistemática toma de decisiones en función de las prioridades de mi función en la Organización; cuando no se procede así, son los factores externos los que dirigen mi agenda.

Orientarse a la misión de mi función: ¿qué es urgente vs. qué es importante?
 Ordenar la agenda según las prioridades vs dar prioridad a lo que está en agenda: leyes del tiempo.
 "Ladrones" del tiempo, estrategias para evitarlos.
 El estilo de actuación personal en el desarrollo de las tareas: ¿preveo o imprevisto?.



Duración

Se realizará una sesión de formación grupal de **16 horas** para todos los participantes.

Posteriormente se fijarán **dos sesiones de 1 hora de duración cada una** de consultoría individual con cada participante.



Formadores

Ángela Díaz y Pablo Burgué.

Ángela Díaz

Ángela Díaz es **Licenciada en Psicología**, especializada en Psicología de la Organización por la Universidad Complutense de Madrid (1994) y en **Desarrollo Organizacional** por el Instituto Europeo de Estudios de Psicoterapia Psicoanalítica y la Tavistock Clinic de Londres (2001).

MBA en Dirección Empresarial y Marketing por ESIC (2002).

Formada en **Coaching Sistémico de Equipos** (2009) y en **Herramientas de Análisis Transaccional** (2012) aplicadas al coaching por Lider-Haz-Go; en **Fundamentos de Coaching de Sistemas Relacionales y Organizacionales (módulo 1)** por ORSC (2013).

Acreditada para la utilización de los cuestionarios Myers Briggs Type Indicator (2004) y FIRO B (2011) por OPP International.

Es **socia fundadora de la consultora Dynamis** (www.dynamis.es), empresa especializada en **liderazgo, comunicación y cambio**. Previamente, fue Responsable de Negocio en el Grupo Desarrollo Organizacional consultora especializada en desarrollo directivo y gestión del cambio. Profesora de la asignatura de Técnicas de Comunicación y Liderazgo Emocional en la **Universidad Pontificia de Comillas** (ICADE).

Co-autora del libro "**Comunicación sostenible**" (2010), Lid Editorial.



Habilidades para emprendedores

Ángela Díaz y Pablo Burgué



Pablo Burgué

Pablo Burgué De La Cruz es **Licenciado en Administración y Dirección de Empresas** por la Universidad Autónoma de Madrid. Master Practitioner y Advanced Coach en Programación Neurolingüística (PNL) por el Instituto Español de PNL. Formación específica en Análisis Transaccional por Lider-Haz-Go.

Ha trabajado como **consultor en Desarrollo Organizacional**, donde participó en más de 50 proyectos de formación y consultoría, así como en el Departamento de Formación, Selección y Desarrollo de Caja Madrid, como consultor autónomo.

Ha impartido formación tanto en la empresa privada como en la administración pública, y en diversas escuelas de negocio. Su área de especialización principal es el desarrollo de habilidades directivas y comunicación, así como la gestión del cambio organizacional.

Es **profesor en la Facultad de Empresariales del ICADE**. Colaborador habitual de revistas. Ha impartido conferencias sobre Organización, Liderazgo y Cambio en diferentes organizaciones. Es director de Factoría de Talento, un proyecto que tiene el objetivo de identificar y desarrollar talento joven.



Finanzas para emprendedores: Plan de viabilidad

Clara Isabel Vega



Objetivos

1. Planificación económico financiera de su proyecto mediante las previsiones en un horizonte de 5 años.

El plan de viabilidad analizará los ingresos, gastos, inversiones y financiación necesaria para generar rentabilidad y liquidez necesarias que aseguren la continuidad de la empresa en diferentes escenarios.

2. Conocer los principios contables aceptados, para realizar el tratamiento de los datos y su correcta imputación para llevar a cabo las operaciones contables básicas de cualquier empresa.

3. Analizar los estados contables, balance de situación y cuenta de pérdidas y ganancias que la aplicación les proporciona con los datos introducidos y que les permita detectar desajustes que hagan inviable el proyecto.

Aprenderán también a modificar o corregir las premisas iniciales, desde la práctica de una empresa en funcionamiento para una gestión económica moderna y eficaz.

Contenido

Financiación del proyecto:

Plan de Ingresos:

Conceptos básicos: Ventas, Cifra de negocio, Ingresos y Producción.
Cálculo del precio de venta y escandallos.

Plan de Gastos:

Conceptos básicos: Compras, Gastos, Costes.
Sistemas de costes, imputaciones y el punto de equilibrio.

Tipos de financiación: Fondos propios, subvenciones y financiación externa:

Formas de financiación a corto y largo plazo.

Inversiones del proyecto:

Concepto de inversión Vs. Concepto de gasto / compra.
Amortización: concepto, tipos y tablas.

Conceptos básicos de contabilidad:

Conceptos básicos.
Hecho contable y cuenta.
El método contable.
Estados contables.



Finanzas para emprendedores: Plan de viabilidad

Clara Isabel Vega



Contabilización de ...

- Criterios de valoración.
- Inmovilizado y amortización.
- Nóminas y seguros sociales.
- Regularización del IVA, IRPF.
- Efecto de impagados.
- Regularización de existencias.

Estados contables:

- Balance de situación: Patrimonio Neto, Pasivos y Activos.
- Cuenta de Pérdidas y Ganancias: Estructura y Tipos de beneficio.
- Cuadro de previsiones de liquidez.

Ratios e indicadores:

- Ratios que indican la rentabilidad: ROE, ROI, EBITDA, VAN, TIRM.
- Ratios que indican el endeudamiento y el riesgo o apalancamiento del proyecto.
- Ratios y gráficos que indican la liquidez y la necesidad de financiación.
- Análisis del punto de equilibrio y los costes óptimos de una empresa.

Análisis e interpretación del plan de viabilidad:

- Interpretación de los ratios.
- Distinción entre proyecto rentable, proyecto conveniente y proyecto viable.

Duración

Se realizará una sesión de formación grupal de **12 horas** para todos los participantes.

Posteriormente se fijarán **dos sesiones de 1 hora de duración cada una** de consultoría individual a cada participante.



Finanzas para emprendedores: Plan de viabilidad

Clara Isabel Vega



Formador

Clara Isabel Vega

Formación

Titulada en Ciencias Empresariales (2005).
Gestión económico financiera (2001).
Especialista en gestión empresarial y dirección financiera (2000).

Experiencia empresarial

Consultora en análisis empresarial e implantación de sistemas de control de costes en
Témpora Consultores (2009 – actualidad): HIFEINSA, YOLMAR, BERRIA BIKE, LACTEOS
SEGARRA.
Directora financiera en el grupo de empresas Proal, S.L. 1996-2009.
Jefa Administración en Terrazos Parral, S.L. 1987 - 1996.

Experiencia docente

Formadora en finanzas para Video2brain España.
Profesora Dirección Financiera para MBA en la EEN y FEDA.
Formación "in company" (plan de viabilidad y dirección financiera).
Cursos, seminarios y conferencias sobre contabilidad, análisis de balances, costes y
plan de viabilidad en:
Colegios Oficiales de Graduados Sociales de Alicante, Murcia, Guipúzcoa, Navarra,
Valencia, Coruña, Gran Canaria, etc.
Escuela Europea de Negocios.
Colegio Oficial de Abogados de Murcia.
COITI Toledo, COITI Ciudad Real.
Proyecto Sherpa.
FEDETO.
AJE Ciudad Real, AJE Murcia, CEEI Elche, Agencia local desarrollo Alicante, Asoc. Sierra
del Segura, ...

Otros

Blogger sobre materia económico-financiera en
www.temporaconsultores.blogspot.com.



Presentaciones eficaces para emprendedores

Gabriel Ferrer



Objetivos

Superar el miedo escénico y ganar seguridad a la hora de comunicar tus ideas y proyecto empresarial en público.

Emplear las técnicas y herramientas de comunicación en público.

Aprender técnicas de improvisación a la hora de intervenir en público.

Estructurar una exposición y presentación de proyecto, o cualquier otra intervención en público.

Gestionar el tiempo de la intervención adecuadamente.

Ser capaz de contagiar emociones a través de la presentación.

Conocer tu identidad como comunicador y que estilo de comunicación tienes, para poder trabajar hacia el estilo de comunicación más efectivo con tus interlocutores.

Manejar situaciones adversas y contextos negativos en las presentaciones.

Realizar 4 casos prácticos de presentaciones en público con diferentes contextos.

Contenido

Presentaciones eficaces/ hablar en público.

Como afrontar una presentación de un proyecto empresarial.

Herramientas para superar el miedo a hablar en público.

Técnicas de comunicación verbal aplicadas a la comunicación en público.

Técnicas de comunicación no verbal: comunicación corporal, mirada, uso de la voz, las pausas, como moverse, etc.

Caso 1. Quick Business presentation.

Planificación de la presentación en público.

Como diseñar la presentación.

Estructurar eficazmente el mensaje.

Configuración del guion de la presentación.

Tipología de recursos para hacer atractiva y exitosa tu presentación, cuándo y cómo utilizarlos.

Storytelling, el arte de contar historias.

Caso 2. Presentación interactiva.



Presentaciones eficaces para emprendedores

Gabriel Ferrer



La interacción con los interlocutores.

Comunicar y transmitir emociones.

Gestión de perfiles de audiencia: conflictivo, acaparador, exhibicionista, no participativo, etc.

Claves para manejar tu audiencia.

Cómo potenciar nuestras virtudes y cómo disimular nuestras carencias.

Caso 3. Presentación ejecutiva: Elevator Pitch I.

La logística de la presentación.

Gestión de soportes y recursos técnicos para una presentación.

Organizadores avanzados de ideas: mapas mentales.

Recomendación de Power Point y Prezi para presentaciones.

La comunicación en situaciones adversas.

Teoría de la comunicación crítica.

La comunicación en situaciones de crisis hoy.

Gestión de las participaciones.

Manejo de preguntas- intervenciones incómodas.

Caso 4. Presentación ejecutiva: Elevator Pitch II.

Duración

Se realizará una sesión de formación grupal de **10 horas** para todos los participantes. Posteriormente se fijará **una sesión de 1 hora de duración** de consultoría individual a cada participante.

Formador

Gabriel Ferrer

Licenciado en ADE por el CEU San Pablo, MBA por Fundesem y Central European University y Master en Dirección de Recursos Humanos y Organización por ESIC -Valencia. International Executive Program por Georgetown University, Programa de Dirección de Marketing y Ventas, y Dirección Financiera por ESADE Business School. Actualmente **Doctorando en Marketing.**

Ha sido **Director de RRHH** de la Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, del Taller Digital de la Universidad de Alicante y Director del Área de Recursos Humanos, Habilidades Directivas y Coaching de Fundesem Business School. Actualmente es Director de Capital Humano y Organización en AQUORA Business Education y Socio en THE ONE Talent and Tools.

Tiene una amplia experiencia en formación y consultoría de RRHH colaborando con empresas tan dispares como Tempe-Inditex, FEMPA, Deloitte, Egyssa, Banco Sabadell, Bonnysa, Bankia, Helados Alacant, Colegio de Farmacéuticos de Alicante, Puerto de Valencia, Blinker, Phonak, Pikolinos, etc. Colabora con diferentes escuelas de negocio de España como ESADE, ENAE, FEDA, Florida Universitaria, etc.



7.2 Consultoría - 11 HORAS -

• **Objetivo general:** En las sesiones de consultoría se facilitará a cada emprendedor la metodología y acompañamiento necesarios para apoyar el lanzamiento exitoso de su proyecto en cada una de las temáticas de los talleres que llevan aparejadas consultorías.

• **Metodología:** Se basa en el concepto Lean-Startup (Emprendimiento ágil), que responde a la necesidad de ser rápidos y competitivos desde las primeras fases de un proyecto empresarial.

• **Los talleres** que se complementarán con consultoría son:

- **Estrategia y modelo de negocio:** 2 sesiones de consultoría de 2 horas de duración cada una.
- **Marketing, publicidad y venta:** 2 sesiones de consultoría de 1 hora de duración cada una.
- **Habilidades para Emprendedores:** 2 sesiones de consultoría de 1 hora de duración cada una.
- **Finanzas para emprendedores:** 2 sesiones de consultoría de 1 hora de duración cada una.
- **Presentaciones eficaces para emprendedores:** 1 sesión de consultoría de 1 hora de duración.

7.3 Outdoor Training

Actividad formativa de aprendizaje al aire libre de dos días de duración basada en un **concepto experiencial** de la formación, en situaciones y/o entornos no habituales, fomentando la mejora de las habilidades de los emprendedores a través de la superación de ciertos retos y dinámicas; y la posterior reflexión sobre todo lo acontecido, con la finalidad de llegar al autoconocimiento de las propias **fortalezas y debilidades**.

7.4 Mentoring - Varias sesiones -

El mentoring es una herramienta de **aprendizaje interpersonal a través de la experiencia**, que busca el desarrollo profesional de los nuevos empresarios en el ámbito de los conocimientos y las habilidades.

El objetivo principal es **promover las relaciones empresariales y favorecer el éxito profesional de aquellos que comienzan**.

SESIONES INDIVIDUALES CON MENTORES EMPRESARIALES: Cada participante tendrá la oportunidad de mantener una reunión de trabajo con uno o varios empresarios mentores que le guiará teniendo en cuenta su experiencia empresarial.



7.5 Asesoramiento técnico

El participante tendrá acceso a los diferentes servicios de asesoramiento técnico que presta la Confederación de Empresarios de Albacete, FEDA, y que cubren buena parte de las áreas funcionales de la empresa (laboral, fiscal, jurídico, internacional, medioambiental y técnico-normativo de cada sector de actividad).

7.6 Premios extraordinarios

De entre todos los participantes se preseleccionarán, 8 emprendedores.

De entre los preseleccionados se seleccionará un proyecto que recibirá **un primer premio extraordinario de 6.000 €** para apoyar su desarrollo empresarial, y **tres proyectos** que recibirán **un premio de 3.000 € cada uno**.

(*)Las cantidades referidas en este apartado estarán sujetas a la correspondiente retención por Impuesto de la Renta de las Personas Físicas.

8 Obligaciones de los seleccionados

Las personas seleccionadas tendrán la obligación de seguir el itinerario formativo y de consultoría marcado, siendo el abandono no justificado de cualquiera de las actividades motivo de la pérdida de los derechos dentro del Programa Sherpa.

9 Que más debo conocer si deseo participar

Es obligatoria la lectura de los términos y condiciones y su aceptación para la participación en el programa publicadas en la web.

10 Y si tengo dudas, cuál es el contacto

Atenderemos encantados cualquier duda en:

FEDA, C/ de los Empresarios, 6 Albacete
 Persona de contacto:
 Inmaculada Díaz Albarada
 Tlf. 967 193 253 o emprendedores@fedas.es