PROGRAMA DE FORMACIÓN Y APOYO A EMPRENDEDORES DE ALBACETE

Partner estratégico

Universidad de Castilla-La Mancha

Patrocina

DIPUTACIÓN DE ALBACETE

Colaboran

Ayuntamiento ALBACETE

BBVA

Sherpa 2024

12 EDICIÓN

Organiza

feda
CEOE·CEPYME

Información e inscripción

www.proyectosherpa.es

Experiencia
Innovación
Futuro

Síguenos en las RRSS de Feda

Índice

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

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,** y que cuenta con la **Universidad de Castilla-La Mancha, UCLM,** como partner estratégico.

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

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.

QUIÉN PUEDE PARTICIPAR

Cualquier persona mayor de 18 años que haya iniciado un nuevo proyecto de negocio a partir del **1 de Enero de 2023 o tenga previsto hacerlo antes del 31 de Diciembre de 2024**, 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.

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.

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 participación es:

5 de septiembre de 2024

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.

QUÉ 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:

- **Talleres de formación**
- **Consultoría**
- **Outdoor Training**
- **Mentoring**
- **Asesoramiento técnico**
- **Premios extraordinarios**

TALLERES DE FORMACIÓN - 70 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
Andrea Sabio

Marketing, publicidad y venta
Juan Carlos Requena Ocaña

Marca personal para emprendedores
Rubén Montesinos

Habilidades para emprendedores
Pablo Burgué

Finanzas para emprendedores: Plan de viabilidad
Clara Isabel Vega

Presentaciones eficaces para emprendedores
Gabriel Ferrer

Los talleres de formación y consultorías se desarrollan en:

FEDA. C/ de los Empresarios Nº 6. Albacete

Estrategia y modelo de negocio
José Vizcaíno Ballester

Objetivos

Objetivo general:

El objetivo general del taller es conocer y aplicar herramientas que nos permitan transformar las ideas en modelos de negocio viables y rentables, documentados mediante un Plan de Empresa.

Objetivos específicos:

- Conocer, entender y aplicar el modelo CANVAS de generación de modelos de negocio para el diseño y evaluación de tu idea de negocio.
- Profundizar en el conocimiento de nuestros clientes, mediante el Mapa de Empatía.
- Evaluar a tus competidores de forma eficaz y ágil para identificar tus capacidades y puntos de mejora antes de enfrentarte al reto empresarial.
- Aprender a re-diseñar modelos de negocio con la Matriz CREA para identificar y desarrollar nuevas formas de crear, entregar y capturar valor.
- Aplicar estas herramientas de forma específica en los proyectos particulares de cada emprendedor.

Contenido

En el taller se explicará de forma práctica, interactiva y repleta de ejemplos, el uso de distintas herramientas para el diseño de modelos de negocio.

Los conceptos que serán estudiados son:

> Introducción a la Estrategia.
> Modelo de Negocio. Qué significa. Cuál es tu aportación de Valor.
> Plan de Empresa. Estructura y Desarrollo.
> Herramientas para el Diseño de Modelos de Negocio.
> Aplicación en tu Plan de Empresa.

Duración

Se realizará una sesión de formación grupal de **13 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.
- **Certificado QPLS3x: Lean Production - TUM.**
- **Máster en Dirección de Producción y Logística – IDE CESEM.**
- **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.**
- Más de 20 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 25 proyectos de Planificación estratégica; y desarrollado más de 150 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.
- Ha dirigido más de 200 proyectos a emprendedores en los ámbitos docente y profesional.

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.

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

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.

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
Andrea Sabio

Objetivos

Objetivo general:

Desarrollar una mentalidad creativa, entrenando habilidades de visión, empatía, agilidad y flexibilidad. Ser conscientes de cómo surge la creatividad, las barreras que limitan y cómo cambiar hábitos de pensamiento para ser practicada y nutrida de forma diaria.

Aprender a adaptarse con flexibilidad a las necesidades de los clientes y responder con rapidez ante múltiples desafíos. Integrar esta cultura de mejora continua, poniendo el foco en las personas, reflexionando sobre el valor entregado y creando entornos colaborativos.

Objetivos específicos:

Incorporar el pensamiento lateral como una mentalidad crítica para reestructurar viejos modelos y generar ideas diferentes, abordando problemas complejos que requieren apertura y experimentación.

Aprender las diferentes fases del proceso creativo, para poder usarlo conscientemente, entendiendo cómo funciona la mente a la hora de crear, profundizando en los obstáculos y las claves de cada etapa.

Comprender en profundidad las necesidades, preocupaciones, aspiraciones y personalidad del cliente. Practicar diferentes técnicas de investigación para saber escucharle y descubrir qué le hace falta y por qué.

Identificar espacios de oportunidad interesantes que permitan mejorar la propuesta de valor que se ofrece, diseñando grandes soluciones para los problemas de los clientes, generando mayor relevancia y diferenciación.

Crear prototipos de las nuevas ideas de forma rápida y con pocos recursos para poder mostrarlos, experimentar y aprender con el feedback. Descubrir así el potencial y la viabilidad de los proyectos.

Entender cómo crear una cultura innovadora que tenga la filosofía creativa integrada en el ADN, donde la confianza, la escucha y la colaboración sean el día a día de cada persona dentro y fuera del equipo.

Innovación y pensamiento creativo
Andrea Sabio

Contenido

Creatividad
El pensamiento lateral como actitud mental.
Imaginación creativa en equipo.
Las fases y claves de la creatividad.

Innovación
Un nuevo paradigma: la innovación centrada en personas.
Tres filosofías conectadas: Design Thinking, Lean Startup, Agile.
Empatizar con el cliente para comprenderle en profundidad.
Mejora continua de la propuesta de valor.
Experimentar y aprender rápido con prototipos.
Construir una cultura innovadora permanente.

Duración

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

Formador

Andrea Sabio

Andrea Sabio es graduada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III, especializada en Emprendimiento e Innovación por la Universidad de Deusto y en **Service Design** y **User Experience** por Uxer School.

Une el mundo de la educación y la innovación, enfocándose en impulsar la mentalidad innovadora como una competencia crítica, desarrollando el talento creativo de forma holística, con el autoconocimiento como pilar.

Ha trabajado en ello liderando proyectos para fomentar la mentalidad innovadora en la universidad, en aceleradoras de emprendimiento, en áreas creativas en Vodafone y en la startup de e-learning Vivlium.

Ahora trabaja en **Dynamis Consultores** como formadora en habilidades, mentora de innovación y liderando diversos proyectos de desarrollo de talento para jóvenes, empresas y emprendedores. Dentro de la consultora, es Directora de Human Up, primer laboratorio de innovación con alma joven, donde forman a jóvenes con talento innovador y ayudan a empresas a reinventarse, encontrando nuevas perspectivas creativas para sus retos estratégicos. También ha trasladado esta mentalidad a los más pequeños fundando Kanva Kids, primera escuela de emprendimiento para niños.

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.

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.

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.

Marca personal para emprendedores
Rubén Montesinos

Objetivos

Objetivo general:

El principal negocio de cualquier persona que emprende es su **Marca Personal**. La Marca Personal es el activo más importante y que más rápido se puede capitalizar en un emprendimiento. Si las empresas quieren ser personas, los fundadores, emprendedores, hombres y mujeres que quieren revolucionar el mercado, tienen sí o sí que gestionar de forma consciente y estratégica la huella que dejan en los demás, a nivel profesional, personal y emocional. Tú eres tu Marca, después la de tu empresa.

Objetivos específicos:

Conocer cómo ha cambiado el terreno de juego en el que jugamos la partida de los negocios, cómo gestionar de forma consciente y estratégica nuestra **marca personal**, aplicando estrategias de **Personal Branding**. Porque somos lo que los demás dicen que somos y valemos lo que los demás dicen que valemos, por lo tanto, tenemos que crear coherencia entre lo que somos y lo que proyectamos.

Conocer el proceso para crear coherencia entre lo que somos y lo que proyectamos aplicando técnicas de **marketing y branding**.

Aprender a crear contenido que hagan que nos conozca y que nos reconozcan como la mejor opción del mercado. Y todo esto lo aplicaremos en LinkedIn que es la red social profesional por excelencia hoy en día, tanto para negocios B2C como para negocios B2B.

Contenido

Contexto actual de los negocios y la importancia del span de atención.
Concepto de Marca Personal y Personal Branding.
Marca Blanca vs Marca Personal.
La teoría del Iceberg del posicionamiento profesional.
Hoja de ruta para definir tu Marca Personal.

> Conoce quién eres.
> Fija tu objetivo.
> Establece tu público (target).
> Define tu propuesta de valor.
> Comunica tu marca (On y Off line).

Marca personal para emprendedores
Rubén Montesinos

La importancia del mundo 2.0 en la comunicación de tu Marca Personal.
Reputación Online y estatus.
Linkedin como red social profesional, tu centro de operaciones.

> Tu Perfil (aplicando tu marca personal).
> Red (la importancia del networking).
> Contenido (marketing de contenidos).

Métricas (lo que no se mide no mejora).
Plan de Acción.

Duración

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

Formador

Rubén Montesinos

Es Licenciado en Psicología por la UJI, **Máster en RRHH** por ESIC, **Máster en Administración de Empresas** por la UMH, **Máster Ejecutivo en Community Management y Gestión de Redes Sociales** en la UA, **Experto en Asesoría Laboral de Empresas** por Fundesem, **Programa de Dirección Estratégica de Recursos Humanos** por el IESE, **Programa Directivo en Digitalización de RR.HH** por The Valley Digital Business School y **Experto en Employer Branding** por Universum.

Apasionado de las **personas y el marketing**, ha ocupado cargos de Dirección de Recursos Humanos e Interim Management en diferentes empresas. **Emprendedor, Empresario y Conferenciante Internacional** especializado en Employer Branding, RR.HH, Liderazgo y Marca Personal. Fundador del Instituto Employer Branding, empresa de formación en Marca Empleadora, Co-fundador de PYMEHR, una consultora de RR.HH especializada en PYMES, Co-fundador de OKR Executive, un programa de formación para pasar de la estrategia a la acción, alineando a todas las personas de la empresa.

Está certificado como **Coach Ejecutivo** por AECOP, como **Facilitador Internacional** por Red Zebra, como **consultor en Creative Problem Solving** por Actitud Creativa y como **Analista Conductual DISC** por People Performance.

Habilidades para emprendedores
Pablo Burgué

Objetivos

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

Objetivos específicos:

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

Aprender herramientas básicas para la gestión del tiempo que ponga el foco en las prioridades, canalizando adecuadamente la proactividad.

Descubrir claves para la gestión de la incertidumbre, la tolerancia al riesgo y la evolución desde la zona de confort.

Contenido

MÓDULO 1. GESTIÓN DE LAS RELACIONES
Idea fuerza.
Para un emprendedor, la base de las relaciones es la generación de confianza con todos los agentes implicados en su negocio. La búsqueda de la sintonía en las relaciones pasa por un conocimiento de las preferencias propias y de las preferencias de los demás.

> El conocimiento de uno mismo y de los demás como base para la generación de confianza.
> La adaptación de los estilos de relación a las preferencias de nuestros interlocutores.
> La gestión de los conflictos de relación.

MÓDULO 2. IMPACTO E INFLUENCIA
Idea fuerza.
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.

Habilidades para emprendedores
Pablo Burgué

MÓDULO 3. GESTIÓN DEL TIEMPO, GESTIÓN DE PRIORIDADES
Idea fuerza.
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 improviso?. La ilusión de ser proactivo y la parálisis por el análisis.

MÓDULO 4. GESTIÓN DEL CAMBIO
Idea fuerza.
El miedo al fracaso es la mayor debilidad de los emprendedores en España. Una carencia que paraliza la capacidad para innovar y responder ante los cambios. Pero el fracaso como mantra vacío no tiene sentido. Necesitamos encontrar el momento ideal para lanzarnos, así como usar el error como impulso para romper viejos paradigmas y descubrir nuevos caminos.

> Tolerar la incertidumbre, viviéndola como oportunidad y creando un balance con sentido entre reflexión y acción.
> Trabajar en equipo en un entorno incierto, complejo y cambiante.
> Mentalidad creativa para enfrentarse al fracaso y estrategias para usarlo como herramienta de aprendizaje y reinvención.
> Cómo y cuándo salir de la zona de confort, construyendo nuevas habilidades sin olvidarnos de seguir alimentando nuestras fortalezas.

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 con cada participante.

Habilidades para emprendedores
Pablo Burgué

Formador

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.

Es fundador de Dynamis, empresa de **consultoría de talento** con más de 20 años de trayectoria. Ha impartido formación tanto en la empresa privada como en la administración pública. Su área de especialización principal es el **desarrollo de habilidades directivas y comunicación, así como la gestión del cambio organizacional.** Ha impartido conferencias sobre Organización, Liderazgo y Cambio en diferentes organizaciones. Ha coescrito el libro de Comunicación Sostenible, publicado por LID Editorial. En 2021 publicó la Talentopedia, 100 preguntas y 99 respuestas para explorar tu potencial.

En la actualidad combina su actividad en el ámbito empresarial con su labor como docente en el mundo universitario y en escuelas de negocio. Es profesor del MBA de GIO-UPM. 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

No existen reglas universales que digan cómo ser un buen emprendedor. Sin embargo, no prever la tesorería, pensar que vas a cobrar rápido, o que el beneficio llegará rápido, forma parte de los errores habituales.

El objetivo es proporcionar a los emprendedores las herramientas necesarias para **planificar y gestionar económicamente** un proyecto empresarial de forma efectiva.

A través de consejos basados en la experiencia, conocerán los **principios económicos y financieros** para llevar registros precisos y confiables, y podrán planificar el proyecto a largo plazo considerando ingresos, gastos, inversiones, tesorería y financiación necesaria.

Además, la protagonista será "TémporaPV" una aplicación para obtener fácilmente los estados contables principales, para detectar y evitar posibles desajustes que puedan hacer inviable el proyecto.

Este recorrido irá acompañado de consejos y opciones de financiación para ayudarles a conseguir los fondos necesarios para lanzar su proyecto.

Contenido

1. Consejos prácticos para evitar errores comunes al iniciar un proyecto.

2. Conocimiento de los principios contables para realizar registros financieros precisos y confiables.

3. Planificación económico-financiera a cinco años con previsiones de ingresos, gastos, inversiones y financiación necesaria para generar rentabilidad y liquidez en diferentes escenarios.

4. Uso de la aplicación "TémporaPV" que nos proporcionará, con los datos introducidos, los estados contables principales: Balance de Situación, Cuenta de Pérdidas y Ganancias e informe de tesorería.

5. Conocimiento e interpretación de los ratios obtenidos:

- Ratios que indican la rentabilidad: ROE, ROI, EBITDA, VAN, TIRM.
- Ratios que indican el endeudamiento y el riesgo o apalancamiento del proyecto.

Finanzas para emprendedores: Plan de viabilidad

Clara Isabel Vega

- Ratios y gráficos que indican la liquidez y la necesidad de financiación.
- Análisis del punto de equilibrio y los costes óptimos de una empresa.

6. Consejos para conseguir financiación, incluyendo diferentes opciones de financiación y cómo acceder a ellas.

7. Análisis de estados contables para detectar posibles desajustes que puedan hacer inviable el proyecto.

8. Modificación o corrección de las premisas iniciales desde la práctica de una empresa en funcionamiento para una gestión económica moderna y eficaz.

Duración

Se realizará una sesión de formación grupal de **13 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

CEO de "Témpora Consultores" desde 2011, 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, con más de 40 cursos publicados.

Docente del MBA EXECUTIVE en Escuela de negocios FEDA en dirección de proyectos y en el **MANED** en la Universidad de Castilla La Mancha.

Imparte periódicamente **seminarios sobre finanzas y gestión de proyectos** en diferentes entidades: Colegios profesionales de economistas, ingenieros, Asociaciones y escuelas de negocios: ESIFF, STRUCTURALIA, Universidad de CLM.

Formadora y consultora en programas de emprendimiento: Proyecto Sherpa, centro de emprendedores de Alicante y programas de consolidación empresarial de la Cámara de Comercio de la Comunidad Valenciana.

Ponente habitual en jornadas y seminarios, entre ellos: AtixTEch, IMEF universitario, Women for Technical Talks (W4TT) y Comunidad Internacional de datos de habla hispana.

Divulgadora de contenidos mediante "Finanzas comienza con F" y "Finanzas y Excel" lives en directo emitidos por LinkedIn y YouTube.

Autora del libro "Inteligencia emocional en las finanzas" (2022).

Coautora del libro "Control de gestión con Excel y Power Query" (Anaya Multimedia, 2023).

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

Presentaciones eficaces para emprendedores

Gabriel Ferrer

utilizarlos.
Storytelling, el arte de contar historias.
Caso 2. Presentación interactiva.

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.

Presentaciones eficaces para emprendedores
Gabriel Ferrer

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.

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.

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.**

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 guiar teniendo en cuenta su experiencia empresarial.

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).

PREMIOS EXTRAORDINARIOS

De entre todos los participantes se preseleccionarán, 8 emprendedores finalistas.

De entre los 8 emprendedores finalistas 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.

Además, la Diputación Provincial de Albacete otorgará dos premios de **3.000 €** cada uno, para aquellos **proyectos liderados por mujeres** que se ubiquen en cualquier localidad o núcleo poblacional de la provincia con una **población menor a los 5.000 habitantes** (incluidas las pedanías) y que resulten entre los 8 emprendedores finalistas.

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

OBLIGACIONES DE LOS SELECCIONADOS

Las personas seleccionadas tendrán la obligación de seguir el itinerario formativo (65 horas) y de consultoría (11 horas) marcado, siendo el abandono no justificado de cualquiera de las actividades motivo de la pérdida de los derechos dentro del Programa Sherpa.

QUÉ MÁS DEBO CONOCER SI DESEO PARTICIPAR

Es obligatoria la lectura de los términos y condiciones y su aceptación para la participación en el **Programa Sherpa**, publicadas en la web.

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 Albareda
Tlf. 967 193 253 o emprendedores@feda.es

PROGRAMA DE FORMACIÓN Y APOYO A EMPRENDEDORES DE ALBACETE

Sherpa 12 EDICIÓN 2024

Organiza

feda
CEOE·CEPYME

Partner estratégico

UCLM Universidad de Castilla-La Mancha

Patrocina

DIPUTACIÓN DE ALBACETE

Colaboran

Ayuntamiento ALBACETE

BBVA