

Curso o Actividad de Formación Presencial para el PDI

1. Título del curso o de la actividad formativa

Herramientas emprendedoras para proyectos de investigación, transferencia, TFG y TFM.

2. Coordinador

¿Participa como formador? **NO**

Nombre y apellidos: <i>José Ruiz Navarro</i>	Correo electrónico: Jose.ruiznavarro@uca.es
Teléfonos de contacto: <i>956015454</i>	Universidad / Empresa: <i>Universidad de Cádiz</i>
Centro: <i>Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales</i>	Área de conocimiento: <i>Organización de empresas</i>
Categoría profesional: <i>Catedrático</i>	Información adicional que quiera destacar: <i>Director cátedra de emprendedores</i>

3. Otros Formadores

Nombre y apellidos: <i>Jose Manuel Sánchez Vázquez</i>	Correo electrónico: Josem.sanchez@uca.es
Teléfonos de contacto: <i>956015455</i>	Universidad / Empresa: <i>Universidad de Cádiz</i>
Centro: <i>Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales</i>	Área de conocimiento: <i>Organización de empresas</i>
Categoría profesional: <i>Profesor Titular</i>	Información adicional que quiera destacar: <i>Director cátedra de internacionalización</i>
Nombre y apellidos: <i>Julio Segundo Gallardo</i>	Correo electrónico: Julio.segundo@uca.es
Teléfonos de contacto: <i>956015379</i>	Universidad / Empresa: <i>Universidad de Cádiz</i>
Centro: <i>Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales</i>	Área de conocimiento: <i>Organización de empresas</i>
Categoría profesional: <i>Profesor Sustituto Interino</i>	Información adicional que quiera destacar: <i>Consultor de empresas</i>

4. Receptores de la formación

Perfil del PDI al que recomienda esta formación: <i>Personal Docente e Investigador interesados en:</i> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Desarrollar una spinoff.</i> - <i>Que trabajen en proyectos de investigación que contemplen la transferencia de conocimientos.</i> - <i>Que tutelén un TFG o un TFM.</i> - <i>Interesados en proyectos europeos H2020</i> 	Número de participantes recomendados: <i>Entre 8 y 25</i>
Requisitos previos que deben cumplir los receptores para poder acceder a esta formación: <i>No son necesarios conocimientos previos en gestión o emprendimiento.</i>	

5. Planificación

Duración total del curso en horas: <i>8 (se estiman 4 horas de trabajo en el campus virtual)</i>	Número de sesiones presenciales: <i>1</i>	Duración en horas de cada sesión presencial: <i>4</i>
Fecha, horario y lugar de realización: <i>Se van a realizar cuatro ediciones de este curso:</i> CAMPUS CÁDIZ: <i>4 de abril de 2017 de 9:30h a 13:30h en el espacio de aprendizaje de la biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.</i> CAMPUS PUERTO REAL: <i>6 de abril de 2017 de 9:30h a 13:30h en el espacio de aprendizaje de la biblioteca del Campus de Puerto Real.</i> CAMPUS JEREZ: <i>18 de abril de 2017 de 9:30h a 13:30h en el espacio de aprendizaje de la biblioteca de Jerez.</i> CAMPUS ALGECIRAS: <i>20 de abril de 2017 de 9:30h a 13:30h en el aula de docencia A.2.2, Escuela Politécnica Superior de Algeciras (EPSA)</i>		
¿Requiere soporte en el Campus Virtual?: <i>Sí</i>	Recursos que requiere para impartir la actividad: <i>Aula flexible en su configuración, cañón proyector y pizarras. Impresión en A2 de las herramientas que se desarrollarán en el taller presencial.</i>	

6. Beneficios para la docencia, para la investigación y/o para la gestión

<i>Entre los beneficios para la investigación se encuentran los siguientes:</i> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Fortalecer las propuestas de proyectos presentados a convocatorias de ayudas en concurrencia competitiva tanto nacionales como especialmente europeas ya que la transferencia de resultados y la viabilidad a largo plazo son criterios de valoración cada vez más importantes.</i> - <i>Facilitar la orientación de los proyectos de investigación hacia necesidades reales de mercado, su encaje con el cliente.</i> <i>Entre los beneficios para la docencia se encuentran los siguientes:</i> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Dotar a los alumnos de la Universidad de Cádiz de herramientas que faciliten una orientación más real a los TFG y TFM de los estudiantes tutelados por los profesores asistentes al curso.</i> - <i>Facilitar la identificación de estudiantes con vocaciones emprendedoras.</i> <i>Entre los beneficios para la gestión se encuentran los siguientes:</i>
--

- *Facilitar herramientas innovadoras para la planificación estratégica de centros, departamentos, grupos...*

7. Tutorías

Herramientas que empleará para asesorar a los estudiantes:

Tutorías online a través de herramientas como Skype o Teamviewer.

8. Competencias que se desarrollan en la actividad formadora

Metodológicas

Trabajo en equipo

Comunicativas

Innovación

9. Objetivos

Generales:

- *Actualizar la formación en innovación y emprendimiento con el aprendizaje de nuevas herramientas y paradigmas.*

Específicos:

- *Conocer la metodología customer development y el mapa de empatía*
- *Conocer la estrategia de los océanos azules*
- *Conocer el Business Model Canvas*

10. Contenidos

1. Método emprendedor. 15'

El mundo hoy en día. La aceleración del cambio y el aumento de la incertidumbre.

Ideas vs ejecución.

El método efectual.

2. Construcción de los cimientos. Customer development y mapa de empatía. 90'

La validación de hipótesis de mercado.

Herramienta 1: El mapa de empatía.

3. Innovación disruptiva en el mercado. Estrategia de océanos azules y curva de valor. 30'

En búsqueda de la diferenciación.

Herramienta 2: Matriz ERIC y curva de valor.

4. De la idea a la ejecución. Introducción al Business Model Canvas. 90'

Plan de negocio vs modelo de negocio.

Herramienta 3: Introducción al Business model CANVAS.

11. Metodología

Los asistentes, tras el desarrollo de la sesión presencial y con la ayuda de la documentación del campus virtual, deberán entregar un proyecto que incorpore al menos una de las tres herramientas desarrolladas en el aula.

12. Evaluación

Asistencia al taller presencial y entrega de una de las tres herramientas desarrolladas en el taller presencial.

13. Referencias

- *Kim, W. C. (2005). La estrategia del océano azul: cómo desarrollar un nuevo mercado donde la competencia no tiene ninguna importancia. Editorial Norma.*
- *Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2005). Blue ocean strategy: from theory to practice. California Management Review, 47(3), 105-121.*
- *Stuart Read, Stuart Read, Saras Sarasvathy, Nick Dew, Robert Wiltbank, Anne-Valerie Ohlsson (2011). Effectual Entrepreneurship. Routledge*
- *Blank S. (2004) The Four Steps to the Epiphany*
- *Blank, S. Dorf B. (2005) El Manual Del Emprendedor..*
- *Ries, E. (2005) El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua.*
- *Osterwalder, A. Pigneur Y. (2004) Generación de modelos de negocio.*
- *Osterwalder, A. Pigneur Y. (2014) Diseñando La Propuesta De Valor*