

## 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: <a href="mailto:Jose.ruiznavarro@uca.es">Jose.ruiznavarro@uca.es</a>
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: <a href="mailto:Josem.sanchez@uca.es">Josem.sanchez@uca.es</a>
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: <a href="mailto:Julio.segundo@uca.es">Julio.segundo@uca.es</a>
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"> <li>- <i>Desarrollar una spinoff.</i></li> <li>- <i>Que trabajen en proyectos de investigación que contemplen la transferencia de conocimientos.</i></li> <li>- <i>Que tutelén un TFG o un TFM.</i></li> <li>- <i>Interesados en proyectos europeos H2020</i></li> </ul>	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> <b>CAMPUS CÁDIZ:</b> <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>  <b>CAMPUS PUERTO REAL:</b> <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>  <b>CAMPUS JEREZ:</b> <i>18 de abril de 2017 de 9:30h a 13:30h en el espacio de aprendizaje de la biblioteca de Jerez.</i>  <b>CAMPUS ALGECIRAS:</b> <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.</i> <i>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

Entre los beneficios para la investigación se encuentran los siguientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>- <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></li> <li>- <i>Facilitar la orientación de los proyectos de investigación hacia necesidades reales de mercado, su encaje con el cliente.</i></li> </ul> Entre los beneficios para la docencia se encuentran los siguientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>- <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></li> <li>- <i>Facilitar la identificación de estudiantes con vocaciones emprendedoras.</i></li> </ul> Entre los beneficios para la gestión se encuentran los siguientes:
---

- *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*