

**PROGRAMA TALLERES LEAN NUEVOS EMPRENDEDORES
(2º CUATRIMESTRE CURSO ACADÉMICO 2019/2020).**

Fecha de la Actividad y lugar de realización	<p>Del 10 al 13 de febrero de 2020.</p> <p>Taller en horario de mañana (10:00-13:00h) aula 1111.</p> <p>taller en horario de tarde (16:00-19:00h) aula 1131.</p> <p>Edificio 01 de la Universidad Europea Miguel de Cervantes. C/ Padre Julio Chevalier nº2, 47012 Valladolid</p>
----------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Objeto	<p>Con los talleres LEAN NUEVOS EMPRENDEDORES se pretende dar a conocer la metodología Lean Start-up para abordar el proceso emprendedor. Se trabajará la idea de negocio desde este enfoque, familiarizando al emprendedor con sus herramientas y técnicas, que ayudarán a validar las ideas de negocio en el mercado. Se trabajará el aprendizaje validado y la experimentación a través de la interacción con potenciales clientes.</p> <p>Para ello se simulará el proceso de creación de un modelo de negocio validado, a través del análisis de la idea y de su potencial para convertirla en negocio rentable.</p> <p>Además, se busca sensibilizar a los emprendedores de la necesidad de incluir en sus proyectos empresariales la compatibilización del beneficio económico con el social (emprendimiento social).</p>
Breve descripción de la actividad	<p>Se van a desarrollar 2 talleres LEAN NUEVOS EMPRENDEDORES en la semana del 10 al 14 de febrero de 2020, uno en horario de mañana y otro en horario de tarde, para poder proporcionar mayores posibilidades de participación tanto a estudiantes de turnos de mañana, como a estudiantes de turnos de tarde. Estos talleres se incluyen en la programación actividades que se desarrollaran en esa semana denominada UEMC TRANSFIERE.</p> <p>Cada taller cuenta con 4 sesiones de 3 horas de duración cada una, por lo que el número total de horas de desarrollo del taller será de 12h. Se trabajará de una manera inminentemente práctica cada sesión.</p> <p>La estructura del taller del turno de mañana será:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sesión 1: lunes 10 de febrero de 2020. 10.00-13:00h. Aula 1111 ¿Qué es Lean-Startup? Cómo puede ayudarte a emprender. El proceso Lean-Startup. BUSINESS MODEL CANVAS como herramienta específica para definir y analizar el modelo de negocio de startups. Sesión práctica de

	<p>trabajo tutelada para el diseño del modelo de negocio de las ideas generadas en el propio taller.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sesión 2: martes 11 de febrero de 2020. 10.00-13:00h. Aula 1111. Desarrollo de clientes. CUSTOMER DEVELOPMENT. Los ciclos de búsqueda y validación de clientes. La entrevista con el cliente. Sesión práctica de trabajo tutelada para realizar entrevistas de problema: averiguar qué necesitan los clientes y entrevistas de solución: Cómo presentar soluciones a clientes. • Sesión 3: miércoles 12 de febrero de 2020. 10.00-13:00h. Aula 1111. PRODUCCIÓN ÁGIL. ¿Qué es el MVP? Herramientas para el desarrollo de MVP. Sesión práctica de trabajo tutelada para realizar prototipo. • Sesión 4: jueves 13 de febrero de 2020. 10.00-13:00h. Aula 1133. Qué es la responsabilidad social corporativa, cómo se aplica a las ideas y modelos de negocio generados en el taller, e importancia del marketing digital para testar el PMV y trasladarlo a un proyecto empresarial. <p>La estructura del taller del turno de tarde será:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sesión 1: lunes 10 de febrero de 2020. 16:00-19:00h. Aula 1133. La idea de negocio. ¿De dónde vienen las ideas? Descubrir y testar las necesidades de los clientes (Consumer Trend Canvas y Customer Development) El Business Model Canvas como herramienta para dar forma a las ideas de negocio. Se trabajarán desafíos de innovación para la generación de ideas de negocio. Se trabajará en equipos que conformarán las start – ups participantes en el desafío. • Sesión 2: martes 11 de febrero de 2020. 16:00-19:00h. Aula 1133. Diseño de la propuesta de valor. Construye tu propuesta de valor con el Canvas de la Propuesta de Valor. Construye tu producto mínimo viable (MVP) En esta sesión se trabajará con las metodologías de diseño de producto-servicio. • Sesión 3: miércoles 12 de febrero de 2020. 16:00-19:00h. Aula 1133. Presentación de proyectos. Idea → Prototipo → Modelo de negocio. Los participantes presentarán su idea, propuesta de valor y prototipo y las bases del funcionamiento del modelo de negocio. • Sesión 4: jueves 13 de febrero de 2020. 16:00-19:00h. Aula 1133. Qué es la responsabilidad social corporativa, cómo se aplica a las ideas y modelos de negocio generados en el taller, e importancia del marketing digital para testar el PMV y trasladarlo a un proyecto empresarial.
Beneficiario de la actividad	Alumnos de la UEMC y titulados UEMC.
Observaciones	<p><u>Imparte taller turno mañana:</u></p> <p>Beatriz Calvo. Consultora “Atodotraining.com”.</p>

	<p>Responsabilidad Social Corporativa: Asociación Visión Responsable.</p> <p><u>Imparte taller turno tarde:</u></p> <p>Juan Vicente Garcia Manjón (PDI UEMC).</p> <p>Marketing Digital: Victor Gañan Fernández (PDI UEMC).</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------