

PROGRAMA TALLER 'LEAN NUEVOS EMPRENDEDORES' Otoño 2020.

Fecha de la Actividad	Del 30 de noviembre al 14 de diciembre de 2020
Lugar de realización	Taller en modalidad online (por plataforma Teams) en horario de mañana. Los participantes serán invitados al equipo de la sesión una vez que se inscriban a través del formulario.
Objeto	<p>Con este taller LEAN NUEVOS EMPRENDEDORES Otoño 2020 se busca trabajar la generación de ideas de negocio a través de la metodología Lean Start-up. Se considera este taller como punto de partida en relación con el proceso emprendedor.</p> <p>En el taller se trabajarán desafíos de innovación para la generación de ideas de negocio, así como la identificación de necesidades de los clientes. Se trabajará el mapa de empatía y se abordará la idea de negocio a través del mapa de valor (propuesta de valor). Por último, se analizará el producto mínimo viable (MVP) y la presentación de una idea de negocio (<i>pitch</i>). Se trabajará en equipo, donde el aprendizaje vendrá de la interacción con y entre los participantes.</p> <p>Se busca sensibilizar a los potenciales emprendedores de la necesidad de incluir en sus proyectos empresariales la compatibilización del beneficio económico con el social (emprendimiento social) y con la economía sostenible.</p>
Breve descripción de la actividad	<p>El taller LEAN NUEVOS EMPRENDEDORES otoño 2020 se desarrollará en 3 sesiones que tendrán lugar desde el 30 de noviembre al 14 de diciembre de 2020</p> <p>Cada sesión tendrá 2 horas de duración, por lo que el número total de horas de desarrollo online del taller será de 6h. A esto se le sumará como mínimo 6,5 horas de trabajo offline para realizar la tarea prevista en el taller. y Se trabajará de una manera inminentemente práctica cada sesión y se dejará un tiempo entre las sesiones 2 y 3 para trabajar las ideas de negocio.</p> <p>La estructura del taller LEAN NUEVOS EMPRENDEDORES Otoño 2020 será:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sesión 1: lunes 30 de noviembre (de 10 a 12h) La idea de negocio: Desafíos de innovación para la generación de ideas de negocio. Identificación de necesidades de los clientes, mapa de empatía y diseño de la propuesta de valor. • Sesión 2: jueves 3 de diciembre (de 8 a 10h) Diseño del producto/servicio mínimo viable (MVP) con las metodologías de diseño de producto-servicio. Análisis de las ventajas competitivas. Fuentes de financiación de entrada al negocio. Claves para presentar una idea de negocio en un corto espacio de tiempo (<i>pitch</i>). • Sesión 3: lunes 14 de diciembre (de 10 a 12h) Presentación de Ideas de negocio → propuesta de valor → Producto/servicio.
Beneficiarios	Alumnos de la UEMC y titulados UEMC.