

“TALLERES DE EMPRENDIMIENTO INDUCIDO”

6 y 10 de octubre de 2014

Acción gratuita y financiada por:



1.- A QUIEN SE DIRIGEN

- Personas desempleadas que se planteen el emprendimiento como una alternativa laboral.
- Personas que además de lo anterior lo quieran hacer de forma colectiva, es decir, que muestren interés en el modelo de empresa de Economía Social (Cooperativas y Sociedades Laborales).

2.- CONTENIDO DE LOS TALLERES

- **6 de octubre .- Taller La persona y el equipo:** conocer las características óptimas del emprendedor y ver la potencialidad de esos rasgos en los participantes, motivación hacia el emprendimiento. La interrelación de las personas que van a formar el equipo, complementariedades y en su caso búsqueda de socios.
- **10 de octubre.- Taller Generación de ideas de negocio:** en el caso de que los asistentes no dispongan de ellas por carecer de una experiencia laboral previa, etc.
- **En función del resultado de los dos primeros Talleres realizaremos el Taller Modelo de empresa de Economía Social:** una primera aproximación a los valores y características de estas empresas para ver si tiene encaje con el perfil de los asistentes.

La inscripción se puede realizar a los dos talleres programados o a uno de ellos.

Taller 1. La persona y el Equipo.

6 de octubre de 09:00 a 13:00 en ANEL FORMACIÓN

En lo concerniente a la **persona** el objetivo es que los asistentes se visualicen en el papel de emprendedor y sean conscientes del potencial y las capacidades que tienen para ello.

El contenido a tratar en esta temática tiene que ver en primer lugar con la identificación de las características óptimas del emprendedor:

- Tener visión: orientación a la consecución del objetivo.
- Tener iniciativa y orientación a la acción.
- Saber sacar partido de las oportunidades.
- Confianza en las capacidades y habilidades propias.
- Capacidad intuitiva de tomar decisiones con información limitada.
- Asunción de riesgos calculados.
- Determinación y perseverancia: elevado nivel de energía y capacidad de trabajo.

Seguidamente se trata de identificar cuáles de las siguientes características predominan entre los participantes mediante la realización de un cuestionario individual que da a cada asistente su perfil emprendedor.

A continuación se tratan los factores motivacionales de los emprendedores y cuáles de ellos son los que mueven a los participantes.

- Deseos de autonomía.
- Alergia a la burocracia.
- Sensación de controlar su propio destino.

- Pasión por un determinado proyecto.
- Sentimiento de realización personal.
- Logro de objetivos.

Resultado: cada participante identifica sus propias motivaciones personales que le pueden hacer emprender así como las características personales que los asistentes consideran que tienen para ello.

Por último se trabaja el perfil de cada uno de los asistentes, se identifican interesados, despertando inquietudes hacia el emprendimiento.

En lo concerniente al **equipo** el objetivo es tener un diagnóstico que permita al grupo de emprendedores tener identificados sus puntos fuertes y sus carencias como equipo, a partir del conocimiento de uno mismo sobre lo que puede aportar al equipo y de esta manera adaptarse a las exigencias del entorno.

Conocer las propias carencias del Equipo permite poder suplirlas con ayuda externa o a través del esfuerzo interno.

Trabajar esta temática es consecuente con los rasgos diferenciadores del modelo de Economía Social, entre los que se encuentra “la primacía de lo colectivo sobre lo individual” y la “cooperación”.

Hay que tener claro que el interés colectivo está por delante de los intereses individuales, y que se trata de garantizar que las decisiones que se tomen velen por la mejor continuidad y sostenibilidad de la futura empresa.

Por otro lado la esencia del modelo es la actitud de colaboración y trabajo en equipo, a través de la cooperación podemos alcanzar metas colectivas que superan las capacidades individuales.

Por esto es básico trabajar la interrelación de las personas que van a formar el equipo, complementariedades y en su caso búsqueda de socios.

Así mismo trabajamos la adecuación del equipo emprendedor con la idea de negocio: perfil de los emprendedores, relacionada con la formación y habilidades de cada integrante para los puestos que se asignan a cada uno de ellos.

Taller 2. Generación de ideas de negocio.

10 de octubre de 09:00 a 13:00 en ANEL FORMACIÓN

A lo largo de este taller se trabaja la creatividad e innovación para identificar ideas de negocio.

El objetivo último es obtener como resultado una batería de ideas de negocio potenciales, en bruto, aportadas por todos los participantes con las que podamos trabajar en el siguiente taller.

Para conseguir lo anterior, el contenido que se trata en el taller es el siguiente:

-De donde surgen las ideas de negocio: se trata de mostrar las fuentes principales de donde surgen las ideas de negocio, y evidenciar ejemplos de productos y/o servicios que han sido

lanzados al mercado y que se desarrollaron a partir de productos tradicionales trabajados con un enfoque distinto (bien por aplicación de nuevas tendencias, por un cambio en el marketing-mix o en el mercado al que me dirijo, etc.).

-Eliminar mitos sobre el emprendimiento: se trata de conocer datos de emprendimiento, cuál es la realidad de las personas que emprenden, que tipo de ideas se ponen en marcha y mostrar que los factores de éxito de una empresa no dependen tanto en la identificación de una idea brillante si no en las capacidades y habilidades del equipo emprendedor, y en cómo trabajen dicha idea.

-El reto creativo: planteamiento de cuál es el objetivo de la sesión, centrándonos en que es más importante la cantidad de ideas que la calidad de las mismas en este momento.

-Moldes para crear: técnica que nos permite ir complementando las ideas que han surgido, de manera que se vayan consolidando las más interesantes y desechando las restantes.

Taller Adicional . Modelo de empresa de Economía Social.

Si existiera interés en el grupo que se conforme proponemos la realización de un tercer taller para acercar las fórmulas de emprendimiento en economía social a los asistentes.

En esta temática trabajaremos para profundizar en el conocimiento de los asistentes en los rasgos (valores) y características de las empresas de economía Social como modelo de negocio de éxito.

Se utilizan herramientas metodológicas creativas aplicadas a la definición del modelo y sus valores (videos y/o dinámicas que apoyen la presentación).

Se trata de que los asistentes conozcan el modelo de empresa de Economía Social para que valoren si les encaja, y se planteen el emprendimiento colectivo como alternativa para incorporarse al mundo laboral.

El contenido trabajado es el siguiente:

1. ¿A que nos referimos con los valores de la Economía Social?

- El protagonismo de las personas
- La participación activa y responsable
- El compromiso y la auto exigencia
- La gestión Democrática
- La primacía de lo colectivo sobre lo individual.
- Cooperación
- Vinculación al Entorno
- El respeto al modelo y sus reglas.

2. Ventajas y características del modelo de empresa.

3.- Y ¿DESPÚES DE LOS TALLERES?

ANEL, en función de la calidad de las ideas detectadas, su potencial y la posibilidad de llevarlas a cabo por parte de las personas asistentes, pone a disposición de los asistentes:

- Servicio para el análisis de viabilidad de los modelos de negocio identificados.
- Asesoramiento y apoyo para la constitución en su caso de la empresa de economía social.
- Gestión ayudas para el proyecto y capitalización desempleo.
- Posibilidad de incubar los proyectos por un periodo de 6 meses en la “Cooperativa de Emprendedores de Navarra”

4.- INSCRIPCIONES

La inscripción a los talleres de manera conjunta o individual es gratuita y se debe hacer a través del teléfono 948 24 04 00 o en la dirección de correo alfredo@anel.es.

Para más información: Alfredo Chourraut, 948 24 04 00

El programa es una acción financiada por Servicio Navarro de Empleo y no supone coste para las personas asistentes.