



ACE Youth

Arts and Creative Entrepreneurship

IO1 ACE Youth Currículo de emprendimiento del sector creativo

Capacitación empresarial

2020-3-TR01-KA205-097137



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Resumen

Los sectores cultural y creativo representaron el crecimiento y crearon puestos de trabajo en general, especialmente para los jóvenes adultos, al tiempo que reforzaron la cohesión social y comunitaria, al menos hasta 2020. El sector creativo impulsa la innovación, actuando como catalizador del cambio y estimulando la invención y el progreso en un panorama cultural y económico diverso. Además de ser motores esenciales de la diversidad cultural en Europa, los sectores creativos están formados por empresas muy innovadoras y se consideran uno de los sectores más dinámicos de Europa.

Sin embargo, junto con el turismo, los sectores cultural y creativo son los más afectados por la crisis de Covid-19. Los sectores basados en los recintos (como las artes escénicas, la música en vivo, los festivales, el cine, etc.) fueron los más afectados por las medidas de distanciamiento social. La brusca caída de los ingresos ha puesto en riesgo su sostenibilidad financiera y ha provocado despidos que han repercutido en la cadena de valor de sus proveedores, tanto del sector creativo como del no creativo.

El proyecto Ace Youth servirá a este sector, el de mayor riesgo, construyendo y compartiendo medidas y materiales para ofrecer competencias empresariales y formación en resiliencia a los jóvenes aspirantes más afectados.

La tutoría puede desempeñar su papel de apoyo a los jóvenes empresarios en ciernes, y proponemos incorporar la tutoría intergeneracional en los materiales del proyecto. También se acepta ampliamente que las iniciativas de educación empresarial coherentes y específicas para un grupo objetivo son escasas en toda Europa, y ahora es el momento ideal para combinar la formación empresarial con la formación en resiliencia para los jóvenes de los sectores cultural y creativo.

El proyecto se divide en tres partes principales:

IO1 ACE Youth - Currículo de emprendimiento del sector creativo

IO2 ACE Youth - Kit de herramientas de pedagogía para el sector creativo y los mentores de jóvenes iguales

IO3 ACE Youth - Plataforma MOOC

Sin embargo, más allá de los materiales tangibles, un resultado global será un nuevo modelo de cooperación entre las partes interesadas de todos los países socios y el mundo de la empresa. Otro objetivo central del proyecto ACE Youth es dismantelar las barreras que impiden emprender y crear una empresa en los sectores cultural y creativo. Apoyando a los jóvenes emprendedores de cualquier nivel para que exploren las opciones de convertirse en empresarios con la suficiente antelación, podemos esforzarnos por garantizar que esa opción concreta tenga el mismo peso que la de trabajar en una carrera, una carrera que podría no existir en un futuro próximo.

Los jóvenes serán los beneficiarios finales del proyecto, ya que se beneficiarán de la tutoría y los materiales de formación de los mayores, así como de la interacción con otras personas que se enfrentan a los mismos retos de convertir "lo que te gusta hacer" en una empresa significativa. También se atienden las necesidades de los líderes juveniles, que tendrán acceso a nuevos métodos de apoyo a los jóvenes para que alcancen todo su potencial creativo.

También pretendemos promover una actitud más favorable hacia el emprendimiento creativo desde la perspectiva del público. Una de las claves es reducir el estigma del fracaso para los emprendedores y promover las habilidades empresariales como valiosas habilidades para la vida. La investigación y la innovación están en el centro del concepto del proyecto y somos conscientes de que las tendencias cambian, de manera que lo que se creía hace unos años ya no es válido. Para ser verdaderamente innovadores tenemos que captar las tendencias actuales, especialmente en el actual clima de Covid -19 y garantizar que los jóvenes beneficiarios del proyecto reciban una formación significativa, consejos útiles y orientación sobre la creatividad.

IO1 - Plan de estudios de emprendimiento del sector creativo juvenil del proyecto ACE Youth

ENT1 - Formación en emprendimiento 1 - Desarrollo de ideas

Sección 1 - Introducción al tema

¿Alguna vez ha tenido una idea genial que pronto se fue sólo porque no tenía idea de por dónde empezar? ¡Bueno, ya no! Aquí hay una guía paso a paso sobre cómo desarrollar su idea simple en una propuesta ganadora de inicio de negocios. Así que la próxima vez que llegue la inspiración, sabrá cómo empezar.



1 - ¡Escríballo! Puede parecer simple, pero este es un ejercicio valioso. Empiece por darle un nombre; este acto por sí únicamente puede hacer que el proceso sea más real, siempre puede cambiarlo después. Luego, anote algunas viñetas que describan la idea. Termine con un resumen de dos líneas que le explique la idea a alguien de manera fácil y rápida. Esto hará que sea mucho más fácil hablar con la gente sobre su idea.

2 - Piense. Antes de seguir adelante, ¿es realista esta idea? Sea honesto con usted. ¿Tiene las habilidades necesarias? Si necesita millones de euros, mucho terreno o mucha gente, quizás, considere comenzar en una escala más pequeña. Recuerde, la regla general es que cuanto mayor sea el proyecto; se necesita más preparación.

3 - Encuentre la comprobación. Una vez que haya establecido que su idea es realista, es hora de averiguar si existe una necesidad o una demanda. Investigue la industria elegida y cite informes y estadísticas. Esto le ayudará a aumentar la confianza en su idea y también será útil en el futuro cuando busque financiación.

4 - Paso a paso. Haga una lista de los pasos iniciales necesarios para hacer realidad su idea.

Puede convertir esto en un gráfico o un mapa. Escriba todos los pasos que pueda imaginar. Identifique si necesitará financiación y, de ser así, ¿en qué etapa? Resalte las lagunas que tenga y continúe con su investigación.

Ahora su idea está documentada y desarrollada. Sin embargo, antes de presentarla a otros, debe preguntarse: ¿es mi idea lo suficientemente completa? Es posible que todavía requiera un mayor desarrollo y expansión en esta etapa. ¿Qué más puedo decir sobre el tema? Quizás, aún necesite una investigación adicional y es probable que sea mejor desarrollar más los puntos que ya ha señalado. Los posibles socios comerciales o patrocinadores querrán que brinde profundidad y análisis sobre su punto de vista. Las siguientes son algunas estrategias para seguir desarrollando y enriqueciendo sus ideas:

Detalles: Pregúntese a sí misma/o las seis preguntas: ¿Quién? ¿Dónde? ¿Qué? ¿Cuándo? ¿Por qué? ¿Cómo? Sea específico.

Amplificación: En términos básicos, la definición de amplificación es el proceso de hacer algo más fuerte, más grande, más alto o más importante. Amplíe una idea anterior incluyéndola en oraciones posteriores.

Apelar a la emoción: ¿Qué imágenes, ideas, eventos y recuerdos quiere que se activen en la mente de las personas?

Análisis: Para desarrollar su argumento que respalde su idea, reflexione sobre la importancia de las citas, los hechos, las ideas y las afirmaciones más amplias que está haciendo. Pregúntese: “¿Qué significa realmente esta cita, idea o estadística? ¿Por qué lo incluí o lo pensé importante para mi punto?”

Sección 2 - Ejercicios

| Ejercicio 1 - Elevator Pitch | Recursos |
|--|--|
| <p>Asignará a cada estudiante la tarea de cultivar su propio discurso de pitch.</p> <p>Empiece por explicar el concepto y el valor de un discurso de elevator pitch (presentación corta en un viaje de ascensor);</p> <p><i>“Un elevator pitch es un discurso de venta conciso y persuasivo de usted mismo o de su idea, que suele durar unos 60 segundos.</i></p> <p><i>Cuando se trata de oportunidades para establecer contactos y entrevistas, la elaboración de su discurso es fundamental para causar una buena impresión.</i></p> <p><i>Independientemente de la profesión, los empleadores y los inversores buscan excelentes comunicadores”.</i></p> <p>Pida a los participantes que se separen y encuentren un área de trabajo individual e invítelos a comenzar a trabajar en su pitch.</p> <p>Si los estudiantes tienen una idea de negocio potencial para incluir en su presentación, invítelos a hacerlo. De lo contrario, pueden centrarse en presentarse como un activo potencial para una empresa ya existente.</p> <p>Cuando esté completado, invite a los estudiantes a presentar su propuesta a la clase. Anímelos a mantenerse dentro de la entrega estándar de 60 segundos.</p> <p>Anímelos a seguir practicando su entrega en casa;</p> <p><i>“¡Recuerde practicar! Su pitch debe ser natural, informativo y conciso. Cuenta una historia para hacerte memorable ”.</i></p> | <p>Áreas de trabajo separadas</p> <p>Una hoja de papel por participante</p> <p>Un bolígrafo o lápiz por participante</p> |

Trucos para el formador

La siguiente es una guía de instrucción para los estudiantes que les permitirá diseñar un escenario de entrevista efectivo:

- | | |
|--|----------------------------|
| 1. Comience con una introducción y antecedentes educativos. Incluya su nombre y calificaciones. Esta parte no debe exceder los 10 segundos; sea breve y concisa. | 5 minutos |
| 2. Enumere tres características sobre usted. Es fundamental vincular estas características y habilidades con sus experiencias pasadas. Su ejemplo podría ser en la escuela, un club o un empleo anterior. Esto debe contener 2 o 3 oraciones. Aproveche esta oportunidad para pintar una imagen de sí mismo utilizando las habilidades que eligió. Asegúrese de contar una historia. | 15 minutos |
| 3. Amplíe su valor. Esta sección es una excelente transición de sus características porque puede conectarlas específicamente con su idea o función preferida. Conviértase en la persona adecuada para este viaje. ¡Sea específico! | 20 minutos |
| 4. Termine su pitch con una pregunta o declaración. Esta puede ser una pregunta para programar una reunión adicional o una pregunta genuina para el profesional. | 5 minutos |
| 5. Invite a cada persona a presentar su pitch al grupo. | 1 minuto para participante |

| Ejercicio 2 - Redacción informativa, ¿de un pitch a un plan! | Recursos |
|---|---|
| <p>Este ejercicio ayudará a los alumnos a mejorar sus habilidades de escritura de no ficción mientras incorporan habilidades de lectura de no ficción. Son las dos competencias vitales para desarrollar una idea en un concepto integral.</p> <p>Además, estas habilidades permitirán a los participantes discutir sus ideas de manera competente y aumentarán su capacidad para redactar un plan de negocios útil.</p> <p>El folleto adjunto (Apéndice n.º1) ayudará a las personas a practicar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Desarrollar una oración temática ● Hacer una transición propia entre las ideas ● Identificar detalles de apoyo ● Eliminar información innecesaria <p>También, se brindará a los participantes los conocimientos necesarios para desarrollar por sí mismos su idea de <i>elevator pitch</i> y modificarla para convertirla en un concepto completamente desarrollado.</p> <p>Este folleto se puede utilizar como parte de una lección de grupo pequeño o de toda la clase para enseñar estas habilidades, o como práctica independiente después de que se enseñen las habilidades.</p> | <p>Áreas de trabajo separadas</p> <p>Un folleto impreso por participante</p> <p>Un bolígrafo o lápiz por participante</p> |
| <p>Trucos para el formador</p> | |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Los alumnos pueden completar este folleto individualmente o en pequeños grupos o parejas. Del mismo modo, se puede utilizar como ejercicio grupal y completar como actividad grupal. ● Adapte el tiempo necesario para completar el folleto según la capacidad de los alumnos. ● Intente hacer algunos ejercicios de calentamiento en grupo para brindarles a los alumnos una comprensión práctica de la tarea en cuestión. | |

Sección 3 - Caso de estudio

KeyCafe

KeyCafe está alterando la forma en que las personas administran su Airbnb. Permite que los cafés locales se registren para guardar las llaves de forma segura. Esto le otorga al anfitrión de Airbnb una experiencia sin problemas para intercambiar las llaves de la propiedad.



Los huéspedes pueden recoger y devolver las llaves en cualquier momento en que el café esté abierto, y el anfitrión puede controlar quién tiene acceso al almacenamiento de llaves a través de una aplicación móvil. La idea de KeyCafe comenzó con el cofundador, Clayton, tratando activamente de generar ideas comerciales. Comenzó analizando sus propias experiencias incómodas y las de sus amigos. Trabajó en conceptos con los que podía identificarse.

Como anfitrión de Airbnb en los primeros días de 2012, Clayton siempre tenía problemas para hacer llegar sus llaves a los huéspedes de Vancouver, una ciudad en la que no vivía. No había ningún servicio disponible para responder a sus necesidades en consecuencia. Por ello, pagaba a los servicios de limpieza para que le trajeran la llave, que a veces se olvidaban. O contrataba un servicio de entrega para que esperara al huésped, lo que resultaba costoso. Clayton invitó a su amigo Jason a participar en la idea, ya que era un anfitrión de Airbnb que se encontraba con los mismos problemas y era un profesional del marketing.



En los tres meses siguientes, investigan para determinar si eran sólo ellos los que experimentaban este problema o si era algo grande que podían aprovechar. Contrataron a estudiantes para que encuestaron a la gente y utilizaron otras técnicas para recoger cientos de datos. Pronto quedó claro que la idea tenía pies de plomo y que la gente iba a utilizar el servicio.

Este es un consejo sobre el desarrollo de ideas directamente de Clayton: "Si tienes una idea, no te lances a ella porque te parezca genial o porque sea tu primera idea. Tiene que resolver una necesidad real... Empezar en un sector que entiendas te ayudará, porque puedes estar más familiarizado con los problemas que hay".

Puede leer más sobre [cómo las empresas crearon sus ideas de negocio con éxito aquí](#).

Apéndice 1.

Redacción de folletos informativos

Sección 1 - Datos de apoyo

1.1. En Europa hay 58 familias de escarabajos con casi 29.000 especies, y muchas de ellas son útiles.

Elija el detalle de apoyo:

| | |
|--|--|
| Los escarabajos tienen dos juegos de alas. | |
| Los escarabajos no ven muy bien. | |
| Algunas especies de escarabajos polinizan las flores o eliminan la basura. | |

1.2. Las abejas son insectos sociales que se encuentran en todo el mundo.

Elija el detalle de apoyo:

| | |
|---|--|
| Las abejas polinizan los cultivos del hombre. | |
| Su colonia sobrevive durante muchos años porque se acurrucan para mantenerse vivos durante los meses de invierno. | |
| Sólo pueden picar una vez porque sus aguijones se arrancan después de picar y se van volando. | |

Sección 2 - Frase temática

2.1. Escriba una frase temática para los siguientes datos:

- Los fósiles proporcionan a los científicos información sobre la evolución de los murciélagos.
- Los científicos han encontrado pruebas de murciélagos de hace 50 millones de años.
- Los fósiles de esqueletos de murciélagos indican que eran muy similares a su aspecto actual.

Su frase temática

| |
|--|
| |
| |
| |

2.2. Escriba una frase temática para los siguientes datos:

- Los pingüinos tienen muchos depredadores en tierra, como zorros, gatos y serpientes.
- Muchas aves cazan pingüinos.
- Los pingüinos son presa de mamíferos como las focas, los leopardos y los leones marinos.

Su frase temática

| |
|--|
| |
| |
| |

Sección 3 – Casos prácticos

3.1. El Premio Nobel de Literatura es una de las máximas distinciones de la literatura.

_____, el escritor francés Jean-Paul Sartre, ferozmente independiente, rechazó el premio en 1964.

Elija entre las transiciones proporcionadas para completar la frase.

| | |
|---------|-------------|
| Aun así | En concreto |
|---------|-------------|

3.2. Isaac Newton fue criado para ser agricultor. En lugar de ello, estudió matemáticas y física en el Trinity College.

Elija entre las transiciones proporcionadas para completar la frase.

| | |
|-------------|-----------|
| Por ejemplo | En cambio |
|-------------|-----------|

3.3. Las mariquitas son un tipo de escarabajo. _____, muchos científicos prefieren llamarlos escarabajos mariquitas porque no son "bichos". Estos insectos son útiles porque se alimentan de las plagas del jardín. _____ algunas especies tienen efectos no deseados; _____ comer las hojas de varios cultivos.

Elija entre las transiciones que se ofrecen para completar el párrafo.

| | | |
|-----------------|-------------|------------------|
| De lo contrario | también | de forma similar |
| Sin embargo | por ejemplo | además |

Sección 4 - Manténgase en el tema

4.1. ¿Qué frase no corresponde? Táchela con el bolígrafo.

El método científico es una forma en la que los científicos aprenden estudiando el mundo que les rodea. El mundo es un gran lugar. Los científicos comienzan formulando una pregunta y luego siguen un proceso para descubrir la respuesta. Muchos estudiantes utilizan el método científico cuando participan en una feria de ciencias en la escuela.

4.2. ¿Qué frase no corresponde? Táchela con el bolígrafo.

Las erupciones volcánicas se producen por la tectónica de placas. Un volcán extinguido nunca volverá a entrar en erupción. La corteza terrestre está formada por enormes placas, y cuando éstas se mueven y chocan, se producen terremotos y erupciones volcánicas.

Sección 5. Detalles de apoyo

5.1. Escriba tres detalles de apoyo que puedan seguir a esta frase temática.

Hay muchas formas de preparar una entrevista de trabajo.

| | |
|----|--|
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |

5.2. Escriba tres detalles de apoyo que puedan seguir a esta frase temática.

Cuidar de una mascota es una gran responsabilidad.

| | |
|----|--|
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |

5.3. Escriba tres detalles de apoyo que puedan seguir a esta frase temática.

Hay muchas maneras de celebrar un cumpleaños.

| | |
|----|--|
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |

IO1 - Plan de estudios de emprendimiento del sector creativo juvenil del proyecto ACE Youth

ENT2 - Formación en emprendimiento 2 - Detectando oportunidades

Sección 1 - Introducción al tema

¿Qué significa Detectar oportunidades?

Detectar oportunidades es el acto de identificar, evaluar y luego actuar en función de una oportunidad. Detectar oportunidades como una habilidad se relaciona con la imaginación y la capacidad de identificar oportunidades para crear valor mediante la exploración del fondo social, cultural y económico. El éxito requiere que identifiquemos las necesidades y desafíos que se deben cumplir, y establezcamos nuevas conexiones para generar oportunidades para crear valor.



"Usar la imaginación y las habilidades de alguien para identificar oportunidades para crear valor". (El marco de competencia empresarial, 2016 p.12)

Reconocer una oportunidad, también conocida como búsqueda de oportunidades, es una habilidad esencial para un emprendedor. Elegir cualquiera, o la primera idea que se le ocurra, no llevará a un emprendedor al éxito, es que no haya demanda o interés allí. ¡Los emprendedores exitosos intentarán encontrar un "hueco en el mercado" donde les espera una idea interesante! Por ejemplo, se puede identificar un problema e intentar pensar en una solución innovadora.

¿Cómo puede usted, como emprendedor, reconocer una oportunidad?

- Identifica lo que significa como emprendedor para usted: ¿Qué os importa? ¿Qué problemas locales os preocupan?
- Descubre que ya se está haciendo en su área local. Ve que falta y desarrolle una idea a partir de ahí.
- ¡La comunicación es clave! Hable con las empresas locales, las escuelas y los miembros de la familia sobre sus intereses - esto puede generar una idea. Exprese curiosidad y amabilidad por el trabajo y las ideas de otra persona.
- Las redes sociales son un regalo para encontrar oportunidades: ¿Existe algún grupo local de Facebook de jóvenes emprendedores al que pueda unirse?

¡Estos pasos ayudarán a encontrar una oportunidad que lo motive y lo entusiasme! Y si aún no ha encontrado esa oportunidad, simplemente siga buscando. Ser positivo y curioso es clave para ser un buen emprendedor. Encontrar una buena oportunidad a menudo implica poder encontrar un hueco en el mercado.

"Una brecha en el mercado es una oportunidad para hacer y vender algo que aún no está disponible". (Marketbusinessnews.com, 2020)

El siguiente paso es analizar una oportunidad, lo que puede conocerse como detección de oportunidades. El enfoque en esta etapa es investigar más a fondo las oportunidades viables. Este paso es importante ya que permite a los empresarios evaluar de cerca una oportunidad y pensar en su viabilidad real. Un emprendedor puede determinar si la oportunidad es digna de aprovechar o no.

Actuar sobre la oportunidad. El paso final es actuar sobre la oportunidad que se puede conocer y como aprovecharla. ¡Este paso consiste en comprometerse finalmente con una idea y llevarla a cabo!

La perspectiva de embarcarse en una oportunidad puede ser abrumadora. Pero el trabajo realizado durante la fase de selección, debería preparar y disipar parte del miedo. ¡La única forma de aprovechar una oportunidad es llevándola a cabo!

Reflexione y responda la siguiente pregunta:

¿Por qué un emprendedor debería detectar oportunidades?

Vea las respuestas.

- Para pensar en ideas
- Para encontrar soluciones a los problemas.
- Para ser innovadores



<https://www.youtube.com/watch?v=LctfWCH5i0w>

Sección 2

| Ejercicio 1 - Sobrevivir en la isla desierta | Recursos |
|--|---|
| <p>En esta actividad se trabajará individualmente, tanto como en grupos pequeños. Divida a los participantes en grupos pequeños en un área separada para sentarse como grupo. Necesitarán el espacio para sentarse juntos y participarán en una discusión y actividad grupal.</p> <p>El formador será todo el grupo con el siguiente escenario:</p> <p><i>"Su avión se ha estrellado en una isla desierta y está varado. Su grupo debe elegir los 10 elementos más útiles que creáis que el otro equipo necesitaría para sobrevivir y ponerlos en orden de importancia".</i></p> <p>El capacitador proporcionará ahora una lista de 20 elementos potencialmente útiles para cada grupo. La lista debe incluir estos <i>(pero agregue otros si los prefiere)</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Espejo de aumento• Lata de gasolina• Contenedor de agua• Sobres de comida deshidratada• Lámina de plástico• Barras de chocolate• Caña de pescar• Soga• Tablero de espuma sólida• Repelente-de tiburones• Mosquitero | <p>Dos áreas de trabajo separadas</p> <p>Flipchart</p> <p>Bloc de notas y bolígrafos, etc.</p> <p>Acceso a la lista</p> <p>Fotos de los elementos de la lista</p> |

| | |
|--|------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • protector solar • Cerillas • Herramienta múltiple • Radio • Carta marina • Prismáticos • Termómetro • Vendas • Botella de ron <p>Cada grupo debe ahora tomarse el tiempo para discutir e identificar los 10 elementos que consideran más útiles y descartar los otros 10, tratar de incitar a los grupos a discutir en profundidad y considerar la lógica/razonamiento de sus decisiones.</p> <p>Proporcione a los alumnos una descripción breve e imaginativa de la isla (por ejemplo, larga distancia y ubicación hasta el agua dulce, ausencia de animales peligrosos, aguas infestadas de tiburones, muchos alimentos frescos alrededor, bichos en verano, etc.)</p> <p>Cada persona del grupo debe tener voz en la discusión. Y el grupo también debe escribir una breve descripción de cómo es su isla desierta.</p> | |
| <p>Trucos para el formador</p> | |
| <p>Comience con una actividad de bola de nieve.</p> <p>Separe a los participantes en parejas para que examinen la lista.</p> <p>Separe a sus participantes en pequeños grupos de 3 o 4 participantes, o esto se puede hacer en pares.</p> | <p>5 minutos</p> <p>60 minutos</p> |

| | |
|--|-------------------|
| <p>Anime a los miembros del grupo a priorizar los elementos y razonar por qué elegirían ese elemento y trate de que los grupos no vean las ideas de los demás.</p> <p>Una discusión final para ver las similitudes y diferencias entre las opciones del grupo sería una actividad útil para finalizar la sesión.</p> | <p>30 minutos</p> |
|--|-------------------|

| Ejercicio 2 - Soluciones y Estrategias | Recursos |
|--|---|
| <p>Los participantes trabajarán juntos en grupos pequeños, pensando en su vida normal y en el mundo que los rodea.</p> <p>Los participantes identificarán individualmente un "problema" que encuentren a diario. Esto puede ser una barrera física, un mal hábito o algo que los hace profundamente infelices que ven todos los días.</p> <p>En pequeños grupos (2 - 4), los participantes trabajarán juntos, pensando también en su vida "cotidiana" y en el mundo que les rodea.</p> <p>Después, los grupos notarán su problema y lo discutirán en sus grupos. Cada participante escuchará y se identificará con los demás en los grupos y compartirá su propio problema en un round-robin.</p> <p>Tomando una hoja grande de papel, se debe anotar el problema y luego los otros miembros del grupo deben sugerir soluciones y estrategias desde un punto de vista objetivo. No se debe descartar ninguna idea y los participantes deben tener el mismo tiempo.</p> <p>Luego, el grupo debe presentar juntos los problemas propuestos, con las ideas, soluciones y estrategias compartidas para abordarlos. La clave del ejercicio es entonces considerar las soluciones como grupo grande y compartir el potencial para convertirlas en negocios viables o en oportunidades empresariales.</p> <p>La discusión del grupo más amplio debe estructurarse de manera</p> | <p>Bolígrafos y papel para cada grupo</p> <p>Papel de rotafolio o grande</p> <p>Una tabla preparada en flipchart o pizarra blanca para registrar las sesiones</p> |

| | |
|---|---|
| <p>que todos los participantes puedan compartir sus pensamientos y reflexionar sobre las actividades e incluso establecer ejercicios de extensión para desarrollar un plan de negocios, etc.</p> | |
| <p>Trucos para el formador</p> | |
| <p>Divida un grupo grande en grupos más pequeños de 2 o 4 participantes.</p> <p>Los tiempos de guía pueden ser flexibles siempre que los grupos estén comprometidos.</p> <p>Guíe a los grupos si no pueden identificar un problema simple (el medio ambiente, el entretenimiento y la capacitación son buenos temas).</p> <p>Fomentar el debate grupal permitirá a todos los participantes comprender la actividad en su totalidad y reflexionar sobre los "problemas" y "soluciones" de cada grupo. Se espera que el ejercicio fomente la habilidad empresarial más amplia de identificar oportunidades en el mundo que lo rodea.</p> <p>Se espera que el ejercicio fomente la habilidad empresarial más amplia de identificar oportunidades en el mundo que le rodea y la sesión culmina con un debate y una decisión sobre la mejor oportunidad potencial para un negocio.</p> | <p>5 minutos</p> <p>5 minutos para identificar y explicar el problema y más tiempo para debatir</p> <p>Ofrezca al grupo 30 minutos para discutir las soluciones.</p> <p>La discusión más amplia puede durar hasta 1 hora.</p> |

Sección 3 - Caso de estudio

Pida a cada grupo/pareja que dedique algún tiempo a investigar a los empresarios locales. Pueden hacer esto usando periódicos, redes sociales o hablando con la familia, etc.



Cada grupo debe tratar de encontrar un emprendedor a quien admiren o encuentren inspirador (podrían ser miembros de la familia, emprendedores sociales locales o simplemente personas locales exitosas).

Ahora se le pedirá a cada grupo que cree un estudio de caso en profundidad del emprendedor elegido, incluido el proceso paso a paso que el individuo tomó para convertirse en emprendedor. Esto tiene que incluir los éxitos y fracasos a lo largo del camino, cómo desarrollaron sus ideas, con quién trabajaron para lograr sus objetivos y cómo planificaron su idea empresarial.

Si es posible, pueden entrevistar a los emprendedores locales, explicarles el tema y preguntarles cómo llegaron a estar en ese puesto, cómo detectaron las oportunidades en su vida laboral y otros consejos.

Cada grupo hará una presentación sobre el emprendedor local que ha elegido. Esto incluye por qué eligieron al individuo, por qué lo admiran y cualquier consejo que el emprendedor ofrezca a los más jóvenes que comienzan su viaje vocacional.

IO1 - Plan de estudios de emprendimiento del sector creativo juvenil del proyecto ACE Youth

ENT3 - Formación en emprendimiento 3 - Motivación y la perseverancia

Sección 1 - Introducción al tema

La motivación es un estado de ánimo lleno de energía y entusiasmo que ayuda a las personas a trabajar o alcanzar sus metas. Es fundamental comprender qué las impulsa a trabajar un objetivo particular. Y es importante en la vida cotidiana, pero más necesario aún en los negocios.



Hay muchas posibilidades en torno a cómo se puede motivar a las personas, entre las cuales destacan dos: con factores extrínsecos, o con factores intrínsecos. Con factores extrínsecos, las personas se motivan a través de bonificaciones por el trabajo realizado, o sanciones si no se lleva a cabo. Con factores intrínsecos, las personas están motivadas por el deseo de satisfacer necesidades humanas, como son el deseo de complacer al jefe, o lograr metas personales.

Pero la mayor parte de la gente está motivada por una combinación de factores extrínsecos e intrínsecos. En este contexto, las mejores herramientas para mejorar la motivación son las recompensas, la confianza, el reconocimiento, el avance profesional y los objetivos.

Sección 2

| Ejercicio 1 | Recursos | | | | | | | | | | | | | | |
|--|----------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----------------------|
| <p data-bbox="115 411 1227 495">Pida a los estudiantes que piensen en qué cosas les gusta hacer o cuáles disfrutan al máximo y escríbalas.</p> <table border="1" data-bbox="209 512 1167 1050"><tbody><tr><td data-bbox="212 516 1164 590">1.</td></tr><tr><td data-bbox="212 590 1164 663">2.</td></tr><tr><td data-bbox="212 663 1164 737">3.</td></tr><tr><td data-bbox="212 737 1164 810">4.</td></tr><tr><td data-bbox="212 810 1164 884">5.</td></tr><tr><td data-bbox="212 884 1164 957">6.</td></tr><tr><td data-bbox="212 957 1164 1031">7.</td></tr></tbody></table> <p data-bbox="115 1087 1179 1119">Ahora pídale que piensen en las metas que tienen en su vida, y que las escriban.</p> <table border="1" data-bbox="209 1163 1148 1698"><tbody><tr><td data-bbox="212 1167 1144 1241">1.</td></tr><tr><td data-bbox="212 1241 1144 1314">2.</td></tr><tr><td data-bbox="212 1314 1144 1388">3.</td></tr><tr><td data-bbox="212 1388 1144 1461">4.</td></tr><tr><td data-bbox="212 1461 1144 1535">5.</td></tr><tr><td data-bbox="212 1535 1144 1608">6.</td></tr><tr><td data-bbox="212 1608 1144 1682">7.</td></tr></tbody></table> <p data-bbox="115 1751 1227 1885">Después, pida a los participantes que combinen las dos tablas anteriores. Que escriban sus metas, luego escriban las actividades que les gustan, y piensen en cómo esas actividades podrían ayudarlos a lograr sus metas y motivarlos.</p> | 1. | 2. | 3. | 4. | 5. | 6. | 7. | 1. | 2. | 3. | 4. | 5. | 6. | 7. | Papel, bolígrafos |
| 1. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6. | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7. | | | | | | | | | | | | | | | |

| Sus metas | Sus actividades favoritas | Cómo las actividades pueden proporcionar motivación |
|-----------|---------------------------|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

Esta tabla debería ayudarle siempre que necesite una motivación adicional para lograr sus tareas u objetivos.

Trucos para el formador

| | |
|--|--------------------------------|
| Estas tablas siempre deberían ayudar a los participantes que necesiten una motivación adicional para lograr sus tareas u objetivos. Deje que tomen el tiempo que necesiten para terminar las tablas. | Esta actividad dura - 1- 1,5 h |
|--|--------------------------------|

| Ejercicio 2 | Recursos |
|--|----------|
| <p>Futuro y metas</p> <p>Diga a los alumnos que se hagan todas estas preguntas.</p> | |

- ¿Qué valor representa este objetivo para usted?
- ¿Cómo celebra su materialización?
- ¿Cómo contribuiría eso al mundo?
- ¿Qué pasa con este objetivo en tanto que demuestra lo que defiendes?
- ¿Qué se mantiene en marcha?
- ¿Qué se emociona con eso?
- ¿Encaja este objetivo con su propósito?
- ¿Qué parte de esto se relaciona con sus sueños?
- ¿Qué haría si tuviera todo el tiempo, la energía y el dinero para lograr sus objetivos?
- ¿Por qué es tan importante para usted?
- ¿Qué quiere experimentar?
- ¿Qué funciona bien?
- ¿Hay otra forma de ver eso?
- ¿Cómo puede reformular eso para ayudarlo a seguir adelante?
- ¿Cómo demostrará motivación y perseverancia?

Motivación y meditación

La práctica de la meditación puede ayudar a aumentar y mantener la motivación hacia la consecución de su objetivo. La meditación ayuda con la concentración y nos permite mantenerla durante más tiempo. Pruebe la meditación todos los días durante al menos 10 minutos. Puede encontrar muchas meditaciones guiadas en Internet, o puede diseñar una reflexión personal que se adapte mejor a sus necesidades. Lo más importante es despejar la mente y concentrarse en su objetivo.

Trucos para el formador

Esto puede ayudar no solo a mejorar la motivación de los participantes, sino también a lograr sus objetivos y mejorar sus habilidades. Déjelos probar la meditación durante 10 a 15 minutos.

Sección 3 - Caso de estudios

El caso de Zappos

Lea el texto y responda las preguntas. Un lugar motivador para trabajar: el caso de Zappos



En el año 2010, en la lista de las "100 mejores empresas para trabajar" de la revista Fortune, Zappos figuraba en el puesto 15.

Ofrecieron a los nuevos empleados un curso de capacitación de cinco semanas y la opción de recibir \$2000 en cualquier momento durante esas cinco semanas si sentían que no encajaban en la empresa. Pero solo el 1% de los aprendices aceptó esa oferta. Esto sucedió porque Zappos quería crear un entorno que fomentase la motivación y la inclusión.

La Compañía abordó la necesidad de autorrealización que los empleados desean a partir de su experiencia laboral. El trabajo también se estructuraba de manera diferente allí. Por ejemplo, no había límite para el tiempo que los agentes de servicio al cliente dedican a una llamada telefónica. Se les animaba a establecer conexiones personales con las personas del otro lado en lugar de tratar de deshacerse de ellas.

Aunque Zappos tenía más de 1300 empleados, se esforzaron por satisfacer sus necesidades, incluyendo metas a lograr, vinculación, o simplemente disfrutar de su entorno de trabajo.

¿Qué le motivaría en su lugar de trabajo?

¿Cómo trataría de crear un microclima positivo en su oficina?

Para leer más:

Las 20 teorías más populares sobre la motivación en psicología

<https://positivepsychology.com/motivation-theories-psychology/>

¿Qué son las teorías de la motivación?

<https://www.breathehr.com/en-gb/blog/topic/employee-engagement/what-are-motivation-theories>

Teorías de la motivación :

https://saylordotorg.github.io/text_organizational-behavior-v1.1/s09-theories-of-motivation.html

IO1 - Plan de estudios de emprendimiento del sector creativo juvenil del proyecto ACE Youth

ENT4 - Formación en emprendimiento 4 – Innovation Games (Juegos de innovación)

Sección 1 - Introducción al tema

Desarrollados por Luke Hohmann, los Innovation Games se diseñaron originalmente para la investigación primaria de mercados, en la que los clientes participan plenamente en el proceso creativo, lo que permite recoger datos directamente de los clientes, prospectos y otros.



Basados en la ciencia cognitiva y la neurociencia, los Innovation Games hacen participar a las personas de una manera que libera a sus cerebros de sus mapas mentales y asociaciones, permitiéndoles asociar libremente y crear nuevas ideas de maneras desconocidas y valiosas.



El cerebro ha sido bien entrenado para pensar de una determinada manera, pero esas limitaciones pueden superarse con los juegos.

Sección 2 - 4 Ejercicios

Ejercicio 1

Número de jugadores: 5 - 8

Duración del juego: 1 hora

Objeto del juego. Cuando las cosas no van según lo previsto, hay dos maneras de cambiar nuestra perspectiva. Una es ignorar lo que va mal y centrarse únicamente en lo positivo. Aunque posiblemente nos lleve a una mejor actitud cuando la circunstancia supere nuestras bajas expectativas, esta técnica sigue te deja con los aspectos negativos que están causando tu disonancia cognitiva. Cambiar tu estado de ánimo sólo es útil si la circunstancia es imposible de mejorar, lo que no suele ser el caso. Dicho esto, la forma más beneficiosa de cambiar realmente el curso de nuestras vidas es alterar la situación.

Cómo se juega:

1. Antes de la reunión, dibuja una estrella en el centro de un cartel grande o de una pizarra. En el centro de la estrella, escribe el tema en el que te vas a centrar (por ejemplo, Proyecto X, Conferencia, Programa diario). Alrededor de la estrella, escriba diferentes aspectos del tema que quiere discutir con su equipo (ej. anuncios, gráficos, comunicación, funciones).
2. Al principio de la reunión, distribuye muchos bolígrafos y notas adhesivas (de dos colores) a tus participantes.
3. Durante 5 - 10 minutos, haz que tus jugadores escriban lo que les gusta de los aspectos que has escrito alrededor de la estrella. Diles que sólo escriban sus ideas en un color de nota adhesiva.
4. Pide a los jugadores que escriban lo que no les gusta de cada aspecto durante los siguientes 5 - 10 minutos, escribiendo únicamente en el otro color de nota adhesiva.
5. Cuando todos hayan terminado de escribir sus ideas, pida a cada participante que presente sus

notas y las coloque bajo los aspectos respectivos en la tabla. Agrupa todos los "gustos" y "disgustos" para que los resultados sean más fáciles de entender.

6. Cuando se hayan colocado todas las notas, colabora para identificar cómo las ideas pueden mejorar tu proyecto. ¿Qué se puede cambiar? ¿Podrías mejorar tu proyecto simplemente eliminando alguno de los "disgustos"?

7. Anima a los participantes a proponer soluciones para los problemas que han presentado.

Estrategia:

Este juego puede dar lugar a cambios importantes, así que asegúrate de que todo el mundo tiene claro qué alteraciones se van a hacer para eliminar cualquier "disgusto". Considera la posibilidad de asignar tareas específicas a las personas para evitar la holgazanería social y garantizar que los cambios se realicen realmente.

Puede jugar a este juego con cualquier persona relacionada con su proyecto. Pregunte a los clientes qué les gusta/no les gusta de los distintos aspectos de su producto o servicio. O colabore con sus socios clave para determinar si su relación va según lo previsto. Esta actividad se puede adaptar a sus necesidades y se puede adaptar a cualquier público.

Ejercicio 2

Número de jugadores: 5 - 8

Duración del juego: 1 hora

La innovación es el motor de los negocios; sin ella, las empresas permanecerán inmóviles y serán pisoteadas por la competencia. Ya sea modificando nuestros productos o creando otros nuevos, prosperamos con los avances. Scott Sehlhorst, presidente de Tyner Blain LLC, ha ilustrado en su artículo "Product Managers & Innovation" una forma de formar ideas frescas que resuelvan los problemas de los clientes mediante inventos actuales o potenciales. La estrategia de Scott inspiró el juego "Innovation Generator", que ayuda a los equipos a identificar y abordar las necesidades de los

clientes. La combinación de valor e invención proporciona el combustible necesario para la innovación.

Cómo se juega:

1. Empieza dando a tus jugadores post-its y rotuladores. Dibuja tres columnas en una pizarra blanca grande o en un póster y rotularlas de la siguiente manera:

- A. Problemas de los clientes/posibles clientes
- B. Invención/Valor
- C. Innovación

2. Pida a los jugadores que piensen en los problemas que pueden tener los clientes de su mercado. Después de que escriban todas sus ideas en notas adhesivas y las coloquen en la primera columna, discuta lo que los problemas significan para su empresa.

3. Trabajen en grupo para elegir unos cinco inventos que su empresa tenga o pueda crear. Escríbelos en post de otro color y colócalos en la segunda columna. Pide a tus jugadores que exploren los valores que tienen estos inventos -aparte de sus propósitos actuales- y que coloquen sus ideas alrededor de las notas de los inventos en la segunda columna. Piensa en cómo estos valores pueden resolver los problemas señalados en la primera sección. De este modo, se garantiza que las innovaciones de su equipo se centren en satisfacer las necesidades de las partes interesadas.

4. Por último, colaboran para desarrollar nuevas innovaciones combinando los inventos con sus valores de la segunda columna.

Estrategia:

Céntrese en las innovaciones que abordan las notas de la primera columna. De este modo, el ejercicio le permitirá obtener información útil que responda a las necesidades de los clientes.

Ejercicio 3

Número de jugadores: 5 - 8

Duración del juego: 1 hora

Objeto del juego: Scott Sehlhorst, Presidente de Tyner Blain LLC, ha desarrollado una ingeniosa forma de guiar el desarrollo de su producto identificando a sus interesados. Antes de establecer un marco de requisitos que su producto debe cumplir, es necesario conocer a sus usuarios más importantes. Hacerlo no sólo le permite priorizar los cambios en función de lo que la gente va a utilizar realmente, sino que también le ofrece la oportunidad de fidelizar a sus clientes atendiendo a sus necesidades. Sin embargo, esto es más fácil de decir que de hacer, ya que muchos usuarios no identificados se incorporan a su esfera de interesados indirectamente a través de conexiones con los más cercanos al sistema (producto). Con Customer-Centric -basado en el Diagrama de la Cebolla de Scott en su artículo "Cómo visualizar el análisis de las partes interesadas"- puedes pelar las capas del ecosistema en el que operan tus clientes y descubrir a quienes se benefician de los resultados del sistema. Juega a este juego para identificar a las partes interesadas que pueden darte los requisitos necesarios para que tu producto tenga éxito.

1. Empieza dando a tus jugadores notas adhesivas y bolígrafos.
2. En un cartel grande o en una pizarra blanca, dibuja cuatro círculos concéntricos y rotúlalos de la siguiente manera
 - El producto (ej. Software de control de plagas)
 - Sistema - partes interesadas directas (ej. Gerente)
 - Sistema contenedor - partes interesadas del sistema, aunque no interactúen directamente con él (ej. Técnico de servicio)
 - Entorno más amplio - partes interesadas fuera del entorno (ej. Proveedores, clientes)
3. Trabaje en equipo para identificar a las personas que pertenecen a cada área. Esto requiere pensar fuera de la caja (¿o deberíamos decir círculo?), ya que cada persona usuaria estará

conectada con muchas otras dentro del ecosistema.

Estrategia:

Para una mayor organización, puede dibujar flechas entre las personas para identificar quién se comunica con quién; al hacerlo, revelará la maraña de relaciones que se originan en el sistema y llamará la atención sobre los clientes distantes que utilizan la salida del producto.

Ejercicio 4

Duración: 1 hora

¡Puedes jugar a Merrill Covey Matrix instantáneamente en línea! Haz clic en la imagen de la derecha y se iniciará un juego "instantáneo" en innovationgames.com. Aquí, esta imagen se utilizará como "tablero de juego". Este tablero está organizado de la misma manera que la versión presencial, y la segunda celda está resaltada en amarillo para recordar su importancia. Sin embargo, en lugar de notas post-it, habrá dos iconos diferentes que los jugadores pueden arrastrar al gráfico y describir para representar las tareas:

- Cuadros verdes - tareas prioritarias que requieren atención
- Cuadros rojos - tareas que hay que minimizar/eliminar

Todos los movimientos pueden ser vistos en tiempo real por cada participante, por lo que todos pueden editar las posiciones y descripciones de los iconos. Además, el chat integrado permite a usted y a sus jugadores colaborar para formar la lista de tareas más eficiente.

Estrategia:

La delegación es una parte integral de la gestión del tiempo. En lugar de dar por sentado que todo el mundo trabajará conjuntamente en cada elemento, hay que asignar las tareas para evitar la holgazanería social. De este modo, las personas se sentirán más responsables de ciertos elementos

y los cumplirán con mayor eficacia.

Teniendo en cuenta lo fácil que es descuidar los elementos de la segunda celda, se aconseja resaltar o rodear la región con un color diferente para representar su importancia, como se ve en las imágenes de arriba. Al principio de cada semana, reserve tiempo para trabajar en estas tareas necesarias.

Evite crear listas de tareas largas e intimidantes dividiéndolas en listas más pequeñas. Por ejemplo, considera la posibilidad de crear una hoja de tareas para cada persona o una lista de grupo para **cada día o semana.**

Trucos para el formador

Aunque todos estamos ocupados trabajando en nuestras listas de tareas, puede que no lo hagamos con la eficacia que creemos. Utiliza la Matriz de Merrill Covey para identificar el propósito y el valor de tus tareas y para minimizar o eliminar las pérdidas de tiempo. Planifica con antelación para evitar el trabajo improductivo y lograr tu objetivo de forma productiva.

Referencias: Juegos de innovación <https://gamestorming.com/tag/innovation-games/>

Sección 3 - Caso de estudios

Sea Hero Quest

Sea Hero Quest es un juego de RV que se ha diseñado de forma que pueda detectar los signos de la enfermedad de Alzheimer en los jugadores. Los jugadores tienen que navegar y controlar un barco a través de una serie de puntos de control para llegar a su destino final. Sin embargo, la memoria entra en juego aquí, ya que los puntos de control se muestran en un mapa que sólo se revela al jugador al comienzo de su viaje. Una vez que hayan observado los puntos, tendrán que confiar en su memoria para saber dónde están los puntos de control.



El juego ha sido desarrollado por un equipo combinado de Geria y/o Alzheimer que las pruebas médicas convencionales no eran capaces de detectar. Muchos son Deutsche Telekom, Glitchers (un estudio de juegos) y varias universidades de toda Europa. Permitted identificar los primeros síntomas de demencia y/o Alzheimer que las pruebas médicas convencionales no eran capaces de detectar.



Referencias: Juegos de innovación <https://bit.ly/3qgp2Lj>

IO1 - Plan de estudios de emprendimiento del sector creativo juvenil del proyecto ACE Youth

ENT5 - Formación en emprendimiento 5 - Asumir riesgos y emprender

Sección 1 - Introducción al tema

El intraemprendimiento se define como el emprendimiento dentro de una empresa existente. Se refiere a los nuevos negocios o empresas creados dentro de una organización grande o establecida. El intraemprendimiento es la práctica de desarrollar una nueva empresa dentro de una organización existente, para explotar una nueva oportunidad y crear valor económico. El intraemprendimiento ayuda a los directivos a renovar y revitalizar sus negocios, a innovar y a mejorar el rendimiento general de la empresa.



El intraemprendedor se compromete a gestionar y asumir los riesgos de un modelo de negocio. En nuestra época, un intraemprendedor se interesa por la investigación y el desarrollo y se caracteriza por ser un cazador de innovaciones que busca agresivamente las oportunidades; transforma esas oportunidades en ideas concretas comercializables; crea valor añadido; se esfuerza al máximo, evalúa y asume los riesgos pertinentes para aplicar esas ideas; y recoge las cosechas en el momento de la recolección.

Las consecuencias de los riesgos relacionados con el conocimiento pueden ser sutiles al principio, pero al final sus efectos devastadores se reflejan en los resultados financieros.

El riesgo del conocimiento se define como la probabilidad de cualquier pérdida derivada de un evento relacionado con la identificación, el almacenamiento o la protección del conocimiento que pueda disminuir el beneficio operativo o estratégico de cualquier parte implicada en la red.

Sección 2 - Ejercicios

| Ejercicio 1 - Historias de éxito de jóvenes empresarios | Resources |
|---|---|
| <p>Forme pequeños grupos de 3-4 personas. Revisen 2 de las historias de éxito de jóvenes empresarios. Tome notas en respuesta a las preguntas que aparecen en el enlace. Discuta sus opiniones con los demás miembros del grupo (20min). Elige a un portavoz del grupo para que comparta las opiniones del grupo con todos.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Los grupos se explican entre sí cuál es la historia de éxito del joven.2. ¿Qué habilidades y destrezas crees que necesitó este joven para tener éxito?3. ¿Cuál fue la "gran idea empresarial"?4. ¿Cómo consiguió este joven ser competitivo con su idea y su negocio?5. ¿Ha asumido esta persona riesgos? (Si es "sí", ¿qué riesgos? Si es "no", explica por qué lo crees) (40min) | <p>Grupo 1: historia 1 historia 2</p> <p>Grupo 2: historia 1 historia 2</p> <p>Grupo 3: historia 1 historia 2</p> <p>Grupo 4: historia 1 historia 2</p> |
| Trucos para el formador | |
| <p>Al final de las historias discutidas, pida a cada uno que piense en sí mismo y en qué historia le resulta más familiar.</p> <p>Céntrese en una historia por grupo y por sesión. Si utilizas las dos historias, puede ser demasiado largo. La segunda historia puede servir para una actividad de autoaprendizaje o para otras sesiones.</p> | <p>La actividad completa dura 60 minutos</p> |

| Ejercicio 2 - Contratación | Recursos |
|--|---------------------------------------|
| <p>Usted es un aspirante a director que busca nuevos empleados. Hay varios candidatos programados para ser entrevistados y usted los está revisando.</p> <p>Sólo tiene fotos de los candidatos y se forma una primera impresión. Revise las fotos de los candidatos y escriba su opinión en la tabla para cada candidato que vea (20min).</p> | <p>Pizarra</p> <p>Fotos</p> |
| Trucos para el formador | |
| <p>Haga una tabla en la pizarra y divida en las 5 columnas y varias filas (según el número de candidatos que decida presentar a los alumnos). Cada columna debe contener una pregunta:</p> <p>Columna 1: Candidato</p> <p>Columna 2: ¿Lo contrataría?</p> <p>Columna 3: ¿Por qué sí/por qué no?</p> <p>Columna 4: ¿En qué puesto le ve?</p> <p>Columna 5: ¿Le aconsejaría que cambiase algo si le contratara?</p> <p>Dé tiempo a los alumnos para que observen detenidamente las fotos de los candidatos y piensen en cómo actuarían (20 min).</p> <p>Después de que los alumnos hayan escrito su opinión en la tabla, discuta en el grupo los riesgos de hacer una elección equivocada (20 min).</p> | <p>Esta actividad dura 40 minutos</p> |

Sección 3 – Caso de estudio

Innovación social relacionada con la inclusión

Ice Open Ltd. es una empresa social registrada en Bulgaria cuyas actividades principales son la producción de chocolate y la gestión de eventos deportivos.



Desde su creación, la empresa ha apoyado y contratado a personas con diversos tipos de discapacidades y realizado campañas benéficas.

Stanimira Chocolate House es una marca de chocolate muy conocida en Bulgaria. El Maratón de la Amistad de Pleven y el 1000 Balkan Charity Challenge son eventos deportivos benéficos que Ice Open Ltd ha organizado en los últimos 7 años.



La misión de la empresa social es proporcionar empleo sostenible a personas de grupos vulnerables en la economía social

En 2021, el Ministerio de Trabajo y Política Social premió a 11 empresas sociales en el concurso del Premio Nacional Anual de Innovación Social, que se celebró por séptima vez el 17 de diciembre de 2021. Ice - Open Ltd con la empresa social chocolatera "Stanimira" fue la ganadora en la categoría "Innovación social relacionada con la inclusión social".

Referencia: Ice open LTD eyesopen-bg.com

IO1 - Plan de estudios de emprendimiento del sector creativo juvenil del proyecto ACE Youth

ENT 6 - Formación en emprendimiento 6 – Planificación y gestión financiera

Sección 1 - Introducción al tema

La administración de las finanzas es una actividad esencial para que cualquier negocio funcione adecuadamente. Esto no solo implica la planificación y gestión del dinero, sino, sobre todo, la planificación de la necesidad de recursos y activos en una empresa, y garantizar su uso eficaz.



En este módulo, aprenderemos cómo calcular, planificar y disponer de aquellos recursos necesarios para poder llevar a cabo un negocio, tanto en la actualidad como pensando en el futuro. Esta actividad suele ser subestimada en muchas ocasiones, particularmente en las empresas más pequeñas, cuyos gerentes están demasiado enfocados en la perspectiva del “aquí y ahora”, perdiendo una perspectiva más general.

Una buena gestión financiera permitirá que su empresa prevenga y evite la escasez de recursos, permitiendo gestionar su negocio sin problemas. Con este objetivo, en este módulo se le proporcionará no solo teoría, sino también casos reales que podrían darle una perspectiva realista de esta actividad fundamental.

El método de PHVA será la herramienta básica para este módulo:

- P – Planificar: confeccionar un buen plan es el primer paso de una gestión efectiva.
- H – Hacer: implementar su plan y respetar los hitos a alcanzar.
- V – Verificar: hacer un seguimiento de sus logros y analizar cualquier desajuste.
- A – Actúe: tomar las contramedidas adecuadas para mantener su plan en marcha.

Sección 2 - Ejercicios

| Ejercicio 1 – PHVA | Recursos |
|---|------------------------------|
| <p>Los participantes se dividen en equipos de 5 miembros cada uno.</p> <p>Cada equipo tiene un "dador" y cuatro "receptores", uno para cada palo:</p> <ul style="list-style-type: none">• cada carta tiene un "valor": el as es 1, dos es 2, el rey es 10• las cartas están al revés (nadie puede ver la siguiente)• el dador decide a qué destinatario se le dará la siguiente carta, antes de mostrarla• el objetivo es que, cuando finalice el reparto, todos los receptores deberían tener una cantidad uniforme de "valor" <p>Este ejercicio consta de cuatro pasos:</p> <ul style="list-style-type: none">• cada equipo decide cómo organizar el reparto y qué reglas debe seguir su dador;• primer reparto;• reflexión sobre los resultados: distribución uniforme / desigual y cómo mejorarla;• segundo reparto. <p>Al final, todos los grupos comparten su experiencia y sus impresiones de la mano del capacitador.</p> | Cartas de póquer (44 cartas) |
| Trucos para el formador | |
| Divide a sus participantes en pequeños grupos de 5 personas: un dador y cuatro receptores. | 10 minutos |

| | |
|--|------------|
| Cada equipo debe discutir cómo organizar el reparto de cartas. | 10 minutos |
| Cuando el capacitador dice "adelante", cada dador comienza a distribuir toda la baraja de cartas a cada receptor. | 5 minutos |
| Una vez finalizada la distribución, cada equipo debe comprobar en qué medida su reparto ha sido uniforme / desigual, y decidir cómo mejorarla. | 20 minutos |
| Cuando cada equipo ha finalizado sus "contramedidas", cada mazo se mezcla y comienza un nuevo reparto. | 5 minutos |
| Al final, los capacitadores conducen una reflexión entre todos los equipos. | 10 minutos |

| Ejercicio 2 – Remodelación de oficinas | Recursos |
|---|---|
| <p>Cada equipo debe desarrollar su plan de remodelación de una antigua oficina, considerando las siguientes actividades, enumeradas en orden alfabético:</p> <ul style="list-style-type: none"> • eliminación de muebles viejos, €500, 1 semana • instalación eléctrica, €1.000, 2 semanas • instalación sistema de calefacción, €3.000, 2 semanas • instalación de mobiliario nuevo, €5.000, 2 semanas • instalación de tubería de agua, €2.000, 1 mes • pintura de paredes, €1.000, 2 semanas • reforma / reparación de paredes, €1.000, 2 semanas • reforma / reparación de techos y suelos, €1.000, 2 semanas | <p>Papeles, lápices de diferentes colores</p> |

| | |
|---|---|
| <p>Cada equipo debe desarrollar un plan de actividades y evaluar:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) cuánto tiempo llevará toda la actividad. b) un plan financiero: cuánto, para cuándo. <p>Después de completar el ejercicio, debe haber una discusión entre todos los equipos para analizar los pros y los contras de cada plan.</p> <p>¿Qué pasa si la tubería de agua tiene que repararse después de la instalación?</p> | |
| <p>Trucos para el formador</p> | |
| <p>Divida un grupo grande en grupos más pequeños de 3 o 4 participantes.</p> <p>Explique el contenido y los objetivos de este ejercicio.</p> <p>Cuando el capacitador dice "adelante", cada equipo desarrolla su propio plan de actividades y plan financiero.</p> <p>Resumen: cada equipo explica sus resultados y todos los demás dan retroalimentación y consejos.</p> <p>Repita la actividad todos juntos (no divididos en equipos pequeños) para el CASO 2, y comente cualquier paso acordado.</p> | <p>5 minutos</p> <p>5 minutos</p> <p>20 minutos</p> <p>20 minutos</p> <p>10 minutos</p> |

Sección 3 - Caso de estudio

Una empresa perteneciente al campo de las energías alternativas llevó a cabo la prestación de un contrato de servicios de ingeniería, adquisiciones y construcción (IAC) en Rusia. La gestión financiera de la empresa estaba centralizada en su sede, mientras que en Rusia estaba presente sólo el personal operativo. La falta de medidas de control financiero en Rusia generó obstáculos para la sede central en lo que respecta a la recepción de datos financieros operativos y proyecciones fiables sobre las actividades que se llevaban a cabo.



La empresa trabajaba con importantes presupuestos e ingresos fijos, mientras que los procesos debían realizarse de forma dinámica y, por lo tanto, requerían flexibilidad y respuestas rápidas.

En consecuencia, los presupuestos requerían un seguimiento continuo y debían ajustarse periódicamente durante la duración del proyecto. Los ingresos de las operaciones comerciales en Rusia se registraron en moneda extranjera, pero se pagaron en rublos, al igual que la mayoría de los contratos con proveedores. Por este motivo, las diferencias potencialmente altas en los tipos de cambio podrían haber tenido un impacto en las ganancias.

Un volumen de negocios significativo, y los saldos en las cuentas bancarias durante la realización de estos proyectos, requirieron una gestión eficaz del efectivo.

En resumen, la empresa requería una gestión financiera y un control de proyectos bien organizados, incluyendo asumir una reducción de las pérdidas potenciales causadas por el tipo de cambio.



SCHNEIDER
GROUP

SCHNEIDER GROUP propuso una solución compleja para la gestión financiera, que incluía el control de proyectos, la gestión de caja (flujo de caja semanal), la cobertura natural de los riesgos cambiarios y la subcontratación de la gestión contable actual. Por este motivo,

llevaron a cabo la gestión financiera local de forma regular con el análisis financiero necesario, y la gestión de efectivo y el seguimiento de la posición actual, incluido el asesoramiento relevante para futuras decisiones.

Resultado

La información financiera requerida, las actualizaciones periódicas del estado financiero de los proyectos, incluyendo tener disponibles informes operativos cuando era necesario, proporcionaron una buena base para la toma de decisiones adicionales, y permitieron al cliente tomar medidas efectivas y responder en consecuencia. La planificación cuidadosa y profesional, el asesoramiento financiero, y las previsiones de IVA, impuestos a las ganancias y otros pagos obligatorios, permitieron planificar todos los procesos comerciales y los resultados financieros. La gestión de efectivo y su cobertura aseguraron que se alcanzaran los objetivos financieros.

IO1 - Plan de estudios de emprendimiento del sector creativo juvenil del proyecto ACE Youth

ENT7 - Formación en emprendimiento 7 - Pensamiento sostenible

Sección 1 - Introducción al tema

Casi ocho mil millones de personas viven en el Planeta Tierra. Más de la mitad de nosotros vivimos y trabajamos en ciudades.



Para hacer la vida más cómoda y enriquecedora, la sociedad ha creado un enfoque llamado gestión sostenible. Esto conducirá a un futuro positivo para el clima, el planeta, las organizaciones y... Nuestra vida.

Por supuesto, todo comienza con la sostenibilidad en el pensamiento, que es “la capacidad de comprometerse de manera efectiva con los cambios y desafíos sociales, ambientales y económicos en el mundo contemporáneo. Estos incluyen, por ejemplo: cambio climático; seguridad alimentaria e hídrica; derechos humanos y laborales”.

Sección 2 - Ejercicios

| Ejercicio 1 - Árbol de perspectiva | Recursos |
|---|--|
| <p>Dibuje un árbol en el rotafolio.</p> <p>Regale a cada participante notas adhesivas de tres colores y pídale que reflexionen sobre sus ideas de negocio durante aproximadamente 10 minutos.</p> <p>Dales tiempo para que se respondan a mismos las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none">• ¿Su producto es ecológico? (Si no, ¿cómo puede convertirse en tal?)• ¿Cómo ayuda su producto a otras personas?• ¿Qué valor adicional tiene?• ¿Qué debería mejorarse urgentemente?• ¿Cuál es el objetivo prospectivo lejano del producto?, etc. <p>Después de eso, pídeles que escriban en notas adhesivas de un color qué cosas deben mejorar en un producto para que sea más sostenible en general.</p> <p>Pon estas notas en las raíces del árbol. No las llamamos desventajas o amenazas, ¡las llamamos oportunidades!</p> <p>El segundo color representa la realidad: es un hecho, ¿por qué cree que la gestión de su producto o negocio ya es sostenible? Estas notas pueden ir al tronco del árbol.</p> <p>El tercer color es el color de su producto ideal.</p> <p>Durante la discusión abierta (el debate), reflexionen todos juntos sobre la imagen que tienen.</p> | <p>Rotafolio, notas adhesivas de colores, bolígrafos, etc.</p> <p>10 minutos</p> <p>10 minutos</p> <p>10 minutos</p> |

| Trucos para el formador | |
|---|-----------------------------------|
| <p>Si los miembros del grupo no se conocen, antes de realizar esta actividad, se recomienda realizar un ice-breaker.</p> <p>Facilite el proceso de reflexión para que los participantes comprendan el propósito de esta actividad - para ordenar su forma de pensar de manera sostenible.</p> | <p>Esta actividad dura 1 hora</p> |

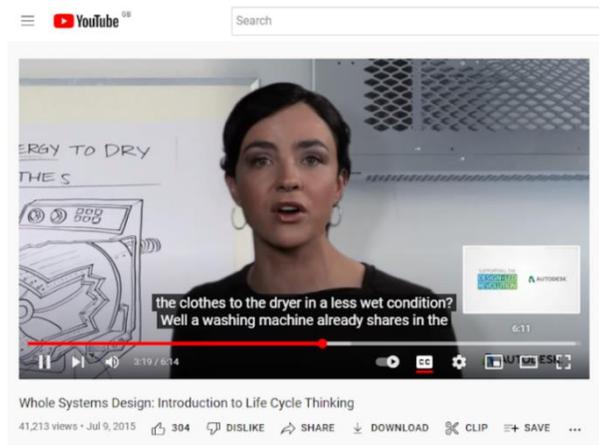
| Ejercicio 2 – System Mapping | Recursos |
|--|---|
| <p>El System Mapping es un buen método para impulsar el pensamiento de un equipo hacia la concreción y la acción. Durante este ejercicio, pedirá y ayudará a sus alumnos a crear su propio System Mapping de un producto.</p> <p>En el equipo, realice una tormenta de ideas sobre soluciones en un System Mapping, para obtener ideas más completas y radicales.</p> <p>Pida a cada participante que elija las ideas ganadoras en función de las prioridades; para establecer prioridades basadas en la evaluación del ciclo de vida (u otra métrica cuantitativa) y una estrategia comercial.</p> <p>Entregue a cada participante/grupo de participantes (si representan el mismo producto) un papel de rotafolio; encienda la música de salón; dígalos que tienen 1 hora para trabajar tranquilamente en el mapeo de su propio sistema.</p> | <p>Música de salón agradable, papel de rotafolio para cada participante/grupo de participantes (si representan el mismo producto), lápices, rotuladores, etc.</p> |

Una hora después, los participantes presentarán sus mapas.

Trucos para el formador

Systems thinking puede ayudar a que su producto sea más sostenible al tiempo que satisface las necesidades de los usuarios.

Este es un video sobre el System Mapping que ayudará a comprender la idea de este taller en el trabajo:



<https://www.youtube.com/watch?v=7mC9xaJC2dQ&t=198s>

La tormenta de ideas es una parte integral del proceso de trabajo. Se sorprenderá de la cantidad de buenos enfoques que se esconden en la cabeza de los participantes. Anime a los participantes a expresar sus ideas.

Esta actividad dura 2 horas

| | |
|--|---------------------------|
| <p>Ejercicio 3 – Tinker Toy Challenge</p> | <p>Recursos</p> |
| <p>Sus colegas se dividen en grupos de 5 o 6. La tarea es planificar y construir la estructura de pie más alta con los juguetes de Tinker. En primer lugar, cada grupo tiene 10 minutos para discutir y elaborar un plan. Los objetos se pueden manipular, pero los miembros del equipo no pueden comenzar a construir o escribir una estrategia durante esta fase.</p> <p>Después de este paso, cada grupo tiene cinco minutos para construir la estructura con su equipo, sin embargo no pueden darse señales verbales entre sí (se permiten gestos). Cuando termine el reto, pida a los participantes que informen: qué funcionó para su grupo, qué papel asumió cada persona, cómo se sintieron durante las distintas fases.</p> | <p>Juguetes de Tinker</p> |
| <p>Trucos para el formador</p> | |
| <p>"Si tú tienes una idea y yo tengo una idea, y las intercambiamos - cada uno de nosotros tendrá dos ideas", - dice el profesor de la Escuela Internacional de Silicon Valley, Phillippe Dietz. Esto ayudará a comprender mejor el enfoque de actividad.</p> | <p>1 hora</p> |

Sección 3 - Caso de estudio

Líderes de la sostenibilidad Levi's & Co.

La sostenibilidad no es únicamente algo tangible, sino también nuestros pensamientos. Los budistas dicen "limpia tu mente". Definitivamente, tiene relación con la sostenibilidad.



Levi, como marca, es un caso perfecto de éxito empresarial. ¿Hay algún emblema de la moda vaquera sostenible que pueda ser más reconocido que Levi's? El registro de Levi Strauss & Co. en materia de sostenibilidad ha demostrado que dar prioridad a los resultados medioambientales y sociales favorece el éxito financiero a largo plazo.

La empresa obtuvo una patente en 1873. Las ventas dieron un giro importante durante la fiebre del oro de California. La demanda de sus productos llegó a ser demasiado grande para la empresa, ya que seguían operando desde una habitación en una pequeña fábrica dirigida por Davis en la calle Fremont. Por eso, tras 4 años de funcionamiento, la fábrica decidió ampliarse. En 1886, utilizaron el parche de cuero de "dos caballos" para simbolizar la fuerza de la ropa Levi, y hasta hoy, la empresa sigue aumentando su importancia. Imagináis, una empresa se preocupa por la sostenibilidad sin siquiera conocer su significado. Los fundadores de Levi's & Co, eran ambos representantes de familias de refugiados judíos, y han estado haciendo donaciones para fines religiosos, de desarrollo educativo y sociales.



En los últimos quince años, el consumo mundial de ropa se ha duplicado. Y Levi Strauss & Co. ha sido una fuerza importante de la moda sostenible, produciendo prendas que pueden durar años. Durante los últimos cuatro trimestres financieros, Levi's ha seguido aumentando sus ventas, superando cada vez las expectativas de los analistas. En los dos últimos años, ha empezado a animar a sus clientes, a través de una campaña global de marketing '[Buy Better, Wear Longer](#)', a ser más conscientes en sus elecciones de ropa, comprando menos artículos, pero más duraderos.

El denim de Levi's simboliza esta idea, ya que han demostrado ser una de las prendas más resistentes que pueden durar mucho tiempo. Sin embargo, la empresa no se detuvo en eso; hoy en día, se preocupan por hacer que el denim sea sostenible, según su vicepresidente - Paul Dillinger.

También pusieron en marcha las normas de salud, trabajo y seguridad para los trabajadores. Implementaron el sistema de semana laboral más corta y se aseguraron de no despedir a ningún empleado. También cuentan con un apoyo médico completo para las parejas de hecho y los empleados. Mientras otras empresas mundiales siguen un contexto de moda rápida, Levi's ha elegido otro camino, ¡y eso les hace diferentes!

Otra cosa significativa de los productos Levi's es que tienen una "etiqueta de cuidado" para recordar a los consumidores que deben reducir su impacto en el planeta al lavar y secar su ropa. Fue la primera marca en implantar el requisito medioambiental en su fábrica, entre otros muchos. Hicieron una evaluación del ciclo de vida de sus productos y descubrieron nuevas formas de reducir la huella ecológica de la marca.

Algunas marcas tienden a olvidar cómo empezaron y lo que las llevó a la fama. Algunas incluso comprometen la calidad a medida que crecen para vender a más gente con un coste de producción mínimo. Para Levi's, este no es el caso.



ŽINIŲ KODAS



ДРУЖЕСТВО
Знание
СОФИЯ



POSTAL 3



VitaEducation



2020-3-TR01-KA205-097137

www.aceyouth.eu



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union