



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



ANEXO IV

ACCION FORMATIVA: **EMPRENDIMIENTO**

Índice



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



1. Identificación.....	3
2. Objetivo General.....	3
3. Objetivos específicos.....	3
4. Perfil del alumnado	4
5. Contenidos	4
6. Duración.....	5
7. Perfil del profesorado	6
Funciones de docente.....	6
Perfil del docente.....	7
8. Metodología del aprendizaje	7
Principios fundamentales	7
Aplicación de la metodología.....	8
Tipos de Estrategias Metodológicas	8
9. Orientaciones de evaluación.....	9
Evaluación de conocimientos	9
Evaluación de satisfacción	10
10. Mecanismos de seguimiento	10
11. Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamiento	10
Espacio formativo: Aula de clase	10
Equipamiento.....	10
Instalaciones	11
Material didáctico y de consumo.....	11

Anexos

Programación Didáctica

Evaluación de conocimientos

Encuesta de satisfacción del alumnado

Encuesta de satisfacción del formador

Parte de asistencia



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



1. Identificación

- Denominación: Emprendimiento
- Módulos:
 - Elaboración de un plan de negocio
 - Nuestra idea de negocio
 - El marco legal
 - El plan de operaciones
 - El plan económico financiero
 - Plan de marketing
 - Habilidades empresariales
 - A modo de transversales
- Ubicación: Formación Específica
del Plan de
Capacitación. Programa
Integral de
Cualificación y Empleo
de Cámaras de Comercio

2. Objetivo General

Apoyar e incentivar el espíritu emprendedor fomentando la responsabilidad, innovación y emprendimiento de las personas jóvenes en situación de desempleo, desde un análisis que integre las diferentes necesidades y situaciones de mujeres y hombres, potenciando la creatividad y la viabilidad de negocios innovadores.

3. Objetivos específicos

Sensibilizar al alumnado sobre la realización del Plan de Empresa o Negocio, su comprensión, partes en las que se divide y diferenciación entre los distintos modelos existentes como parte exitosa en su proyecto de creación de empresa.

Aportar al alumnado las pautas para realizar el estudio del mercado al que se va a dirigir, cómo hacer e identificar los factores de éxito para que desde el principio nuestro proyecto se sienta sobre una base sólida y real de lo que supone enfrentarse a la creación de una empresa.

Dotar al alumnado del conocimiento sobre las formas jurídicas existentes en nuestra nación, para poder elegir entre ellas las más conveniente de acuerdo a su idea de proyecto.

Dotar al alumnado de las nociones en profundidad relativas a los distintos recursos que se tiene que atender: humanos, materiales y económicos, para que tenga una visión global de las áreas que debe trabajar.



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



Cámara
de Comercio de España

Cámara
Málaga

Facilitar las herramientas y destrezas necesarias para que esta parte tan importante del plan de negocio quede lo más definida posible y se adapte en concreto al tipo de empresa de cada persona.

Enseñar estrategias de marketing y publicidad para promocionar la empresa. Conocer los canales y las herramientas disponibles para optar entre ellas y llegar a nuestros potenciales clientes.

Dotar al alumnado de las actitudes y aptitudes que le faciliten desarrollar su idea y propuesta empresarial en un proyecto realizable, reforzando las habilidades personales y competencias individuales de cada uno de los estudiantes.

Aportar conocimientos generales sobre la gestión de la diversidad, responsabilidad social para emprendedores y la agenda 21 empresarial entre otros, como parte del saber que deben conocer los futuros empresarios.

4. Perfil del alumnado

De obligado cumplimiento para todas las tipologías de perfiles

Perfiles	Formación	Experiencia
Tipo 3	con	sin
Tipo 4	con	con

5. Contenidos

Las unidades didácticas que se agrupan en cada uno de los ocho módulos formativos están más detalladas en el anexo adjunto.

- **Elaboración de un plan de negocio UD**
 - 1. Consideraciones previas
 - UD 2. Modelos de planes de negocio
 - UD 3. El plan de negocio
- **Nuestra idea de negocio**
 - UD 4: El estudio de mercado
 - UD 5: Factores de éxito
- **El marco legal**
 - UD 6: Elección de la forma jurídica
 - UD 7: Trámites para dar de alta la empresa UD 8:
Impuestos
- **El plan de operaciones**
 - UD 9: Los recursos humanos
 - UD 10: los recursos materiales
 - UD 11: los recursos económicos



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



- **El plan económico financiero**

UD 12: Las finanzas

- **Plan de marketing**

UD 13: Marketing individual

UD 14: Marketing empresarial

UD 15: Comercialización de productos o servicios

UD 16: Las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación

- **Habilidades empresariales**

UD 17: Habilidades personales

UD 18: La adversidad empresarial

- **A modo de transversales**

UD 19: Gestión de la diversidad

UD 20: Responsabilidad Social para Emprendedores UD 21:

La excelencia empresarial

6. Duración

Los contenidos formativos se han desarrollado para que la duración sea de 90 horas.

ACCIÓN FORMATIVA	MOVILIDAD
Unidades didácticas	
	<i>Elaboración de un plan de negocio</i>
	<i>Nuestra idea de negocio</i>
	<i>El marco legal</i>
	<i>El plan de operaciones</i>
	<i>El plan económico financiero</i>
	<i>Plan de marketing</i>
	<i>Habilidades empresariales</i>
	<i>A modo de transversales</i>



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



7. Perfil del profesorado

Funciones de docente

El profesorado tiene un papel determinante en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Las funciones que tiene encomendadas son las siguientes:

- Programar o planificar previamente la acción formativa
- Atender y resolver las dificultades e inquietudes de los estudiantes –
Debe de darse una verdadera orientación del proceso.
- Potenciar la actividad del estudiante, el aprendizaje colaborativo, fomentando la comunicación e interacción entre sus miembros y la realización de trabajos en grupo.
- Potenciar el dinamismo y el ingenio para crear un ambiente motivador y creativo.
- Crear y recurrir a técnicas, métodos, estrategias útiles para el autoaprendizaje.
- Dirigir el proceso de enseñanza – aprendizaje del estudiante a través de materiales didácticos (libro base, guías...) y principalmente actividades prácticas (simulaciones, roll play, juego de empresa, seminarios lúdicos...)
- Informar a las/los estudiantes de los objetivos que se pretende alcanzar y los contenidos que se abarcará en el curso o materia en cuestión.
- Fomentar la participación y dinamizar al alumnado en las actividades realizadas por estos, tanto de forma individual como colectiva, a través de los medios didácticos puestos a su disposición, utilizando para ello las herramientas de comunicación establecidas.
- Proporcionar retroalimentación personalizada, tan frecuentemente como sea necesaria. Es importante destacar que la retroalimentación puede ser tanto del profesorado como de los demás estudiantes.
- Participar en todas aquellas actividades que impliquen la coordinación con el resto del equipo responsable de la organización, gestión y desarrollo de las acciones formativas, a través de la colaboración con el Tutor Cameral y Coordinador Cameral, para planificar y adecuar la programación didáctica.
- Realizar el seguimiento de la acción formativa siendo la persona responsable de la cumplimentación del “parte de asistencia”, como uno de los documentos justificativos necesarios y obligatorios en la celebración de este curso.
- Evaluar los resultados de aprendizajes, de acuerdo a los documentos facilitados y los criterios de evaluación fijados. En este sentido, serán dos los cuestionarios a cumplimentar por parte del alumnado, uno de evaluación y otro de satisfacción.



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



Perfil del docente

Titulación requerida

- Licenciatura, Ingeniería, Arquitectura o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes.
- Diplomatura, Ingeniero Técnico, Arquitectura técnica o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes.
- Técnico Superior de las familias profesionales de Ciencias Sociales y Jurídicas
- Certificados de profesionalidad de nivel 3 de las familias profesionales de Ciencias Sociales y Jurídicas.

Experiencia profesional requerida

- Con experiencia profesional de 2 años si dispone de titulación y de 4 años si no tiene acreditación en la materia.

8. Metodología del aprendizaje

Principios fundamentales

La metodología responde a la pregunta de cómo enseñar. Las estrategias a adoptar respecto a la metodología se inspiran en estos principios fundamentales:

- El alumnado se concibe como un agente activo y cooperativo, protagonista en la construcción de aprendizajes.
- El principio de actividad. Es éste un principio implícito en cualquier planteamiento didáctico. Sin acción no hay aprendizaje.
- Fomento de aprendizajes significativos. Está relacionado con los conocimientos, habilidades y experiencias previas, con sus intereses concretos, y con sus expectativas de progreso, de tal modo que le posicione en mejores circunstancias iniciales y le resitúe en un nuevo punto de partida.
- El desarrollo del autoaprendizaje. Capacitar a la persona para que puedan aprender por sí misma.
- La funcionalidad del aprendizaje. Cualquier aprendizaje al que se enfrenten tiene que tener una proyección directa sobre la consecución de una meta.
- Supeditación de la formación al desempeño profesional: el personal docente actuará como orientador y guía de la acción formativa hacia una aplicación profesional inmediata.
- El desarrollo de la creatividad y la manifestación de la propia iniciativa. Esto hace percibir el conocimiento como algo abierto, inacabado, que siempre es posible completar, redefinir y comprender desde otros puntos de vista. También es importante encontrar los momentos apropiados en el proceso para que esta creatividad sea vertida al grupo y ejerza así de estímulo.
- El desarrollo del aprendizaje cooperativo. Experimentar la sensación de “aprender juntos”, es muy importante, ya que el progreso se ve multiplicado por la aportación de los esfuerzos personales y desarrolla gran cantidad de capacidades y competencias. Permitiendo, además, el



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



logro de objetivos más complejos y ambiciosos, de los que a nivel individual pueden ser propuestos.

- Individualización de la enseñanza. Atención a la diversidad y a los diferentes estilos de aprendizaje de los participantes, ajustándose, por tanto, la profundidad de los contenidos y el nivel de impartición.

Estos principios metodológicos fundamentales se pueden traducir en propuestas concretas de trabajo, obteniendo como resultado recursos didácticos orientados al proceso de enseñanzaaprendizaje del alumnado, como herramienta fundamental para su desarrollo y enriquecimiento del proceso.

Aplicación de la metodología

La metodología de formación será presencial, activa-articipativa y demostrativo-explicativa. El personal docente será el facilitador y guía de la acción formativa, utilizando los medios didácticos necesarios para transmitir los conceptos teóricos y la práctica correspondiente para la asimilación de los contenidos por cada módulo.

Esta formación tendrá un carácter eminentemente práctico, buscando únicamente en la teoría en marco explicativo del aprendizaje. Las actividades están pensadas para ser realizadas después de una breve explicación por parte del docente.

Se buscará en todo momento la participación del alumnado en las clases y su implicación activa en las actividades propuestas y el desarrollo de una buena comunicación entre el grupo-clase.

El alumnado conocerá las unidades didácticas del curso, los objetivos, contenidos, utilidad y pertinencia de la acción formativa con respecto a su proyecto personal o empresarial. Si el formador lo considera necesario, se le proporcionará documentación que de soporte a los contenidos y práctica para la acción.

El profesional docente guiará y evaluará el proceso de aprendizaje del alumnado a través de los cuestionarios de evaluación facilitados.

Tipos de Estrategias Metodológicas

A continuación se sugieren distintas tipologías metodológicas que se pueden aplicar a la impartición de las acciones formativas:

Estrategias Cognitivas: Se refiere a aquellas acciones internamente organizadas que son utilizadas por el individuo para gobernar sus procesos de atender, pensar y resolver problemas. Comprende las estrategias de procesamiento y las de ejecución. Las estrategias de procesamiento son aquellas que las personas usan normalmente en forma inconsciente para mejorar sus posibilidades de ingresar y almacenar información. Las estrategias de ejecución incluyen la recuperación de los datos guardados y su aplicación para algún fin.

Estrategias Meta Cognitivas: son las que permiten tomar conciencia del proceso de comprensión y ser capaz de monitorearlo a través de la reflexión sobre los diferentes momentos de la comprensión lectora, como son la planificación, la supervisión y la evaluación. La



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



metacognición incluye algunos subprocesos: la meta-atención o conciencia de los procesos que la persona usa en relación a la captación de estímulos, la metamemoria o conocimiento que uno tiene de los eventos y contenidos de la memoria.

Estrategia Lúdica: El método lúdico es un conjunto de estrategias diseñadas para crear un ambiente de armonía en los discentes que están inmersos en el proceso de aprendizaje. Este método busca que el alumnado se apropie de los temas impartidos por los docentes utilizando el juego. El método lúdico no significa solamente jugar por recreación, sino por el contrario, desarrolla actividades muy profundas dignas de su aprehensión por parte del alumno, empero disfrazadas a través del juego.

Enseñanza Estratégica: La finalidad de la enseñanza estratégica es estimular en el alumnado el aprendizaje significativo de los contenidos. A su vez, ésta busca formar aprendices estratégicos, entendidos como aquellos que pueden autorregular su propio proceso de aprendizaje.

9. Orientaciones de evaluación

La evaluación de la acción formativa se realizará en dos fases:

Evaluación de conocimientos

Dado el carácter eminentemente práctico de la formación, la parte de la evaluación referida a la adquisición de conocimientos no se debe limitar sólo a los conocimientos teóricos sino que fundamentalmente debe cubrir también el apartado del saber-hacer. Existen diversos tipos de pruebas prácticas que pueden evaluar la adquisición de las habilidades o competencias trabajadas en los unidades didácticas con el fin de determinar el grado en que se están consiguiendo los objetivos específicos de cada módulo.

Así pues, esta evaluación será continua al tener un carácter dinámico y por estar integrada en el propio proceso educativo y aporta una retroalimentación permanente al desarrollo del programa.

El personal docente valorará la evolución del alumnado, siendo consciente de cuál era la situación de partida del participante, su grado de adquisición de conceptos e ideas a lo largo de la duración del curso y su asimilación y aplicación en la vida diaria. Ha de ser una valoración general, completa y final del trabajo desarrollado, así como una estimación cualitativa de la relación cantidad/calidad de conocimientos, procedimientos y actitudes adquiridos al término de la acción formativa.

Además, se tiene que tener en cuenta la propia autoevaluación que se haga la persona. Consistirá en la valoración, por parte del propio alumnado, de sus propios logros.

Se realizará, pues, de forma individual, la cumplimentación del “Cuestionario de evaluación de conocimientos” (anexo) al finalizar la acción formativa y se dejará por escrito si la persona es apta o no en su valoración final.



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



Evaluación de satisfacción

Este cuestionario pretende recoger la opinión del alumnado sobre las distintas sesiones que han conformado este curso, con el fin de poderlo mejorar en un futuro.

Gracias a los comentarios recibidos se nos permitirá diagnosticar las deficiencias de las acciones formativas, las dificultades que surjan a medida que se van desarrollando y, por tanto, cómo buscar soluciones.

En la última jornada se facilitará el “Encuesta de satisfacción del alumnado”, para recoger los datos y opiniones de los asistentes. (anexo a esta guía)

Además, el personal docente también tendrá que cumplimentar su “Encuesta de satisfacción del formador”, para conocer también la opinión y poder aplicar medidas correctoras en caso de necesitarlas. (anexo a esta guía)

10. Mecanismos de seguimiento

Esta actividad formativa se encuentra dentro la Formación Específica del marco del Plan de Capacitación, en su perteneciente al Programa Integral de Cualificación y Empleo, programa cofinanciado con Fondo Social Europeo y bajo la supervisión y control del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. En este sentido, es esencial aportar la documentación justificativa de que estas actividades se están desarrollando y se hará a través de un “parte de asistencia”, donde todas las personas asistentes al curso deberán confirmar su asistencia a través de firma.

11. Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamiento

Espacio formativo: Aula de clase

El aula estará equipada con mobiliario docente adecuado para los 15 alumnos, así mismo constará de las instalaciones y equipos de trabajo suficientes para el desarrollo del curso. Para ello, el aula contará con:

Superficie: El aula deberá contar con al menos 30m² para albergar el grupo de 15 alumnos de manera que se asignarían un mínimo de 2m² por alumno.

Iluminación: luz natural y artificial que cumpla los niveles mínimos preceptivos.

Ventilación: Climatización apropiada

Acondicionamiento eléctrico de acuerdo a las Normas Electrotécnicas de Baja Tensión y otras normas de aplicación.

Mobiliario: Estará equipada con mobiliario docente para el grupo de 15 alumnos, contando con:

- 15 mesas y sillas o con 15 sillas con paleta de escritura
- Mesa y silla para el profesor

Equipamiento

- Reproductor de CD. Opcional
- Reproductor de DVD. Opcional



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



- Pantalla, televisor o proyector. Opcional
- Pizarra y medios de escritura para el profesor
- CDs de audio y vídeo. Opcional

Instalaciones

- Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad universal y seguridad de los participantes.
- En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.
- Aseos y servicios higiénicos sanitarios en número adecuado a la capacidad del centro

Material didáctico y de consumo

Se dispondrán de los materiales pedagógicos, en cantidad y calidad suficiente, para el aprendizaje y el desarrollo de las clases. Para ello, se dotará a cada alumno del material didáctico imprescindible para el seguimiento del curso y su aprendizaje durante el mismo.

Anexo: PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

ACCIÓN FORMATIVA	EMPRENDIMIENTO		
Competencia general	Apoyar e incentivar el espíritu emprendedor fomentando la responsabilidad, innovación y emprendimiento de las personas jóvenes en situación de desempleo, desde un análisis que integre las diferentes necesidades y situaciones de mujeres y hombres, potenciando la creatividad y la viabilidad de negocios innovadores.		
Módulos	Unidades didácticas		
Módulo I. Elaboración de un plan de negocio	UD 1. Consideraciones previas UD 2. Modelos de planes de negocio UD 3. El plan de negocio		
Módulo II. Nuestra idea de negocio	UD 4: El estudio de mercado UD 5: Factores de éxito		
Módulo III. El marco legal	UD 6: Elección de la foma jurídica UD 7: Trámites para dar de alta la empresa UD 8: Impuestos		

Módulo IV. El plan de operaciones	UD 9: Los recursos humanos UD 10: los recursos materiales UD 11: los recursos económicos
Módulo V. El plan económico financiero	UD 12: Las finanzas
Módulo VI. Plan de marketing	UD 13: Marketing individual UD 14: Marketing empresarial UD 15: Comercialización de productos o servicios UD 16: Las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación
Módulo VII. Habilidades empresariales	UD 17: Habilidades personales UD 18: La adversidad empresarial
Módulo VIII A modo de transversales	UD 19: Gestión de la diversidad UD 20: Responsabilidad Social para Emprendedores UD 21: La excelencia empresarial

MÓDULO	I. ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO		
Competencia general	Sensibilizar al alumnado sobre la realización del Plan de Empresa o Negocio, su comprensión, partes en las que se divide y diferenciación entre los distintos modelos existentes como parte exitosa en su proyecto de creación de empresa.		
Contenido		Criterios de evaluación	
<p>UD 1. Consideraciones previas</p> <p><i>Motivos del por qué se hace, las dificultades, y toma de conciencia del trabajo que supone</i></p> <p>UD 2. Modelos de planes de negocio:</p> <p><i>Tipología: plan de negocio, resumen ejecutivo. Ventajas y desventajas.</i></p> <p><i>Técnicas de innovación, técnicas creativas, speed thinking, bussines model Canvas</i></p> <p>UD 3. El plan de negocio</p> <p><i>Definición, objetivo, funciones, generación de ideas, reflexión, organización, diseño, conceptos, tomar decisiones, ejemplo referencial de una empresa modelo, sectores en auge</i></p>		<ul style="list-style-type: none"> • Tomar conciencia de lo que supone un Plan de Negocio, el por qué y para qué se hace • Ponderar su utilidad y valorar su buena ejecución • Identificar los inconvenientes en su realización • Ser capaz de diferenciar entre los distintos modelos, sus ventajas y dificultades, y cuándo utilizar cada uno de ellos • Elegir entre las distintas técnicas existentes aquellas que se adapten mejor a nuestra idea de negocio • Conocer las partes esenciales del plan de negocio, como ayuda a la definición detallada de nuestra futura empresa y como con cada punto desarrolla partes esenciales que se deben conocer • Afianzar la estructura de la idea de negocio en esta primera etapa de creación 	

MÓDULO	II. NUESTRA IDEA DE NEGOCIO		
Competencia general	Aportar al alumnado las pautas para realizar el estudio del mercado al que se va a dirigir, cómo hacer e identificar los factores de éxito para que desde el principio nuestro proyecto se sienta sobre una base sólida y real de lo que supone enfrentarse a la creación de una empresa.		
Contenido			
<p>UD X: El estudio de mercado</p> <p><i>Cómo investigar un mercado</i> <i>El sector de actividad económica</i> <i>Viabilidad de la idea de negocio</i> <i>La competencia</i> <i>Los clientes</i></p> <p>UD X: Factores de éxito</p> <p><i>Experiencia,</i> <i>Identificar la necesidad,</i> <i>Conocer los recursos</i></p>	<p>Capacitar al alumnado de las pautas básicas para investigar un mercado de trabajo</p> <ul style="list-style-type: none"> Identificar gracias a este trabajo de investigación las carencias, oferta y demanda que tiene la población. Identificación y definición de nuestro sector de actividad Conocer la importancia de que nuestro proyecto sea real y viable económicamente Tomar conciencia de cómo está el mercado de satisfecho en el producto o servicio que vamos a crear y saber de sus necesidades reales como parte del éxito empresarial. Identificar futuros clientes, sus datos de contacto, precios, distribución y satisfacción de sus necesidades Ser capaces de conocer los recursos que de antemano se tienen y cuáles debemos conseguir. <p>Asimilar pautas de éxito que sirvan de referente e impulso en esta etapa</p>		

MÓDULO	III. EL MARCO LEGAL		
Competencia general	Dotar al alumnado del conocimiento sobre las formas jurídicas existentes en nuestra nación, para poder elegir entre ellas las más conveniente de acuerdo a su idea de proyecto.		
Contenido		Criterios de evaluación	
UD 6: Forma jurídica <i>La persona empresaria individual (o autónoma)</i> <i>Sociedad Limitada</i> <i>Otras formas jurídicas</i> <i>Elección</i>		<ul style="list-style-type: none"> Conocer las distintas alternativas jurídicas que tiene una persona emprendedoras para constituir una empresa. Elegir una de ellas para poder definir el marco legal en el que se va a amparar Cocer toda la carga burocrática que implica materializar una idea de negocio en una empresa real Saber de las instituciones que facilitan y agilizan el trámite de alta Dotar de las herramientas telemáticas necesarias para simplificar trámites administrativos Entablar relaciones con los agentes que están implicados directamente en la creación de empresas Conocer los derechos y obligaciones que se adquieren a ser empresaria o empresario a nivel económico Saber identificar la tipología y calendario de cada una de nuestras responsabilidades 	
UD 7: Trámites para dar de alta la empresa <i>Proceso de constitución</i> <i>Puesta en marcha</i> <i>Creación telemática</i> <i>Seguridad social</i> <i>Entidades que facilitan los tramites</i>			
UD 8: Impuestos <i>Tipología</i> <i>Compromisos y obligaciones</i> <i>Multas y sanciones</i> <i>Calendario</i>			

MÓDULO	IV. EL PLAN DE OPERACIONES		
Competencia general	Dotar al alumnado de las nociones en profundidad relativas a los distintos recursos que se tiene que atender: humanos, materiales y económicos, para que tenga una visión global de las áreas que debe trabajar.		
Contenido	Criterios de evaluación		
<p>UD 9: Los recursos humanos <i>Gestión</i> <i>Contratación laboral</i></p> <p>UD 10: Los recursos materiales Proveedores <i>Procesos de compra</i> <i>Principales instrumentos de formalización</i></p> <p>UD 11: Los recursos económicos <i>Fuentes de financiación</i> <i>(microcréditos, ayudas y subvenciones, otras formas de financiación)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer el número de personas que participan de forma activa en el proyecto empresarial, su perfil y competencias • Tener una visión de las necesidades de personal a corto, medio y largo plazo • Articular las relaciones laborales entre los trabajadores en función del tipo de trabajo que desempeñen • Listar y contactar con los proveedores que nos abastecerán de los productos y servicios que necesitamos • Tener en cuenta los procesos de compra: plazos, demoras, pagos • Cómo se establecen las relaciones con los proveedores: contratos mercantiles • Conocer los recursos económicos con que parte la empresa y las necesidades de financiación existentes • Saber de las distintas alternativas de financiación y cómo gestionarlas • Conocer las herramientas de financiación, convocatorias, requisitos y plazos 		



MÓDULO	V. EL PLAN ECONÓMICO FINANCIERO		
Competencia general	Dotar al alumnado de las herramientas y destrezas necesarias para que esta parte tan importante del plan de negocio quede lo más definida posible y se adapte en concreto al tipo de empresa de cada persona.		
Contenido	Criterios de evaluación		
<p>UD 12: Las finanzas</p> <p><i>La inversión inicial, y planteamiento a medio y largo plazo</i></p> <p><i>Estructura de financiamiento</i></p> <p><i>Flujo de caja y tesorería (control y planificación)</i></p> <p><i>Estado de pérdidas y ganancias</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pautar cada uno de los gastos iniciales y hacer un planning de lo que vamos a necesitar en distintos escenarios temporales • Tener un control sobre los movimientos de nuestras finanzas. • Presupuestar en base a unos objetivos a cumplir • Establecer el procedimiento de los flujos económicos de caja y tesorería. • Identificar si seremos nuestros propios gestores o derivaremos a empresas externas. • Hacer el balance de cuentas de la empresa, con su estado de pérdidas y ganancias • Prever las modificaciones oportunas sobre el plan previsto en caso de desviaciones con los objetivos fijados 		

MÓDULO	VI. PLAN DE MARKETING		
Competencia general	Dotar al alumnado de la estrategia de marketing y publicidad para promocionar la empresa. Conocer los canales y las herramientas disponibles para optar entre ellas y llegar a nuestros potenciales clientes.		
Contenido	Criterios de evaluación		
UD 13: Marketing individual <i>Imagen personal para emprendedores</i> <i>Técnicas de venta personal y negociación</i> UD 14: Marketing empresarial <i>Cómo abrir nuevos mercados comprendiendo las motivaciones del consumidor Principios del éxito comercial</i> UD 15: Comercialización de productos o servicios <i>Precios</i> <i>Localización</i> <i>Horarios</i> <i>Publicidad y comunicación</i> UD 16: Las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación <i>Networking marketing,</i> <i>Media training</i> <i>Atención al cliente</i> <i>Calidad del servicio</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Ser conscientes de la imagen personal y cómo influye en nuestras relaciones laborales y empresariales con terceros • Capacitar de herramientas y técnicas de venta con los clientes • Capacitar y ejercitar técnicas de negociación con proveedores • Capacitar de estrategias para abrirnos al mercado • Ser conocedores de las pautas satisfactorias de imagen comercial • Establecer los horarios, precios, localización de nuestros productos y servicios como parte de la estrategia de publicidad y comunicación • Conocer y elegir las técnicas de información y comunicación existentes para desarrollarlas en nuestra estrategia empresarial • Establecer el procedimiento de atención al cliente creando imagen • Articular los mecanismos de calidad al servicio que damos 		

MÓDULO	VII. HABILIDADES EMPRESARIALES		
Competencia general	Dotar al alumnado de las actitudes y aptitudes que le faciliten desarrollar su idea y propuesta empresarial en un proyecto realizable, reforzando las habilidades personales y competencias individuales de cada uno de los estudiantes.		
Contenido		Criterios de evaluación	
UD 17: Habilidades personales <i>Desarrollo de la autoestima</i> <i>Inteligencia emocional para emprendedores</i> <i>Psicología del estrés</i> <i>Liderazgo</i> UD 18: La adversidad empresarial <i>Estrategias para la superación de la adversidad</i> <i>Ayuda psicológica ante las diversidades</i> <i>Desarrollo de habilidades creativas</i>		<ul style="list-style-type: none"> • Trabajar las competencias personales relacionados con la estima • Fomentar los componentes de la inteligencia emocional como parte de los puntos fuertes que debe tener la persona emprendedora • Enseñar estrategias psicológicas para menguar el estrés y las inseguridades • Analizar los distintos tipos de liderazgo y pautas para poder ejercerlo • Desarrollar medidas que ayuden a afrontar las dificultades e inconvenientes que surjan en el camino • Estableces canales y pautas de apoyo ante las divergentes posturas iniciales con las que se tendrá que lidiar • Destacar y trabajar en la creatividad como herramienta exitosa en la resolución de conflictos 	

MÓDULO	VIII. A MODO DE TRANSVERSALES		
Competencia general	Dotar al alumnado de conocimientos generales sobre la gestión de la diversidad, responsabilidad social para emprendedores y la agenda 21 empresarial entre otros, como parte del saber que deben conocer los futuros empresarios.		
Contenido	Criterios de evaluación		
<p>UD 19: Gestión de la diversidad <i>Ventajas de la interculturalidad</i> <i>Gestión de las distintas formas de trabajo</i> <i>Valoración de las competencias personales</i></p> <p>UD 20: Responsabilidad Social para Emprendedores <i>Contribución activa y voluntaria</i> <i>Mejoramiento económico, social y ambiental</i> <i>Valor de competencia empresarial</i></p> <p>UD 21: La Excelencia Empresarial <i>Calidad</i> <i>Protección en Riesgos Laborales</i> <i>Medio ambiente</i> <i>Igualdad de Oportunidades</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo sobre la aceptación de nuevas formas de trabajo • Conocer el abanico enriquecedor de tener equipos multidisciplinares • Evaluar, valorar y ponderar las competencias personales de los participantes en el proyecto empresarial • Conocer las implicaciones de la Responsabilidad Social Corporativa y sus repercusiones en el marco de la empresa • Aceptar sus compromisos como inversión y valor adquirido que nos posicionen en el mercado • Trabajar cada uno de los campos de la excelencia empresarial: cómo conseguirlos, que implica y las ventajas de cada uno de ellos • Pautas a seguir por las normas internacionales y nacionales de acreditación • Valorar el beneficio que tiene tanto en el ámbito social como personal cada una de estas parcelas. 		