



# FORMACIÓN PARA LOS DIRECTORES Y TÉCNICOS DE VIVEROS

## CREAMED 2011-2012

### - PROPUESTA DE CONTENIDO Y CALENDARIO DE LOS CURSOS -

- |                              |    |
|------------------------------|----|
| 1. Formación on line .....   | 1  |
| 2. Formación presencial..... | 11 |

## 1. Formación on line

### ABRIL

#### Formación n°1 : Redes 2.0

Duración estimada del curso: 12h

Del 30 de abril al 7 de mayo

#### 1. Redes sociales

- El mundo 2.0.
- Análisis de las principales redes sociales en el uso de los viveros
  - Facebook
  - Twitter
  - Youtube
  - Flickr
  - Foursquare
  - LinkedIn
  - Viadeo
- Correcta utilización de redes sociales: costes y gestión de redes sociales

#### 2. Utilización de blogs en la dinamización de los viveros

- Blogs como plataformas de lanzamiento
  - ¿Qué información tenemos que poner dentro de un blog?
  - ¿Con qué frecuencia deberíamos actualizar un blog?
  - ¿Por qué un blog nos puede servir como plataforma de lanzamiento?
- Enlaces patrocinados
- Bloc y posicionamiento orgánico

#### 3. Integración de las redes sociales en nuestra web

- Módulo "Facebook Fan Box"
- Facebook Like Button





- c) Youtube Link
- d) Twitter
- e) LinkedIn

#### 4. **Nuevas tendencias de la red 2.0.**

### **Formación nº2 : Gestión de proyectos innovadores**

**Duración estimada del curso: 20h**

**Del 30 de abril al 21 de mayo**

#### 1. **Introducción**

- a) La gestión de programas: de la metodología al hábito de trabajo
- b) Características de los programas innovadores respecto a otros proyectos

#### 2. **Elementos fundamentales de un proyecto**

- a) Elementos básicos del proyecto innovador
- b) Complejidad y estructuración por niveles de un proyecto innovador
- c) Estructuración por niveles de un proyecto innovador
- d) Organización matricial y dirección del proyecto innovador
- e) Funciones de la dirección de proyectos innovadores

#### 3. **Definición del proyecto**

- a) Definición del objetivo general y análisis de viabilidad: los indicadores
- b) Las tareas: esfuerzo, ordenación y vínculos
- c) Los Recursos: tipo, capacidad y disponibilidad
- d) Tipología de costes: directos e indirectos

#### 4. **Programación y ejecución del proyecto**

- a) Programación del proyecto
  - i. *La programación: asignando recursos a tareas*
  - ii. *Tipo de tareas*
  - iii. *El difícil equilibrio entre duración y coste*
  - iv. *Técnicas aplicables: Gantt y PERT*
- b) Ejecución del proyecto, control y desviaciones en proyectos innovadores.
  - i. *Ejemplos de imprevistos*
  - ii. *Ejemplos de mala planificación*
  - iii. *Actuación ante desviaciones*
  - iv. *Llegar a la programación óptima*
- c) El cierre: aprender del proyecto

**Formación n°3 : Herramientas y habilidades para la generación de nuevas ideas de negocio/creatividad**

**Duración estimada del curso: 16h**  
**Del 7 de mayo al 25 de mayo**

- 1. Cómo se generan las ideas empresariales: el triángulo de creación de empresas**
  - a) Situaciones apropiadas para la generación de ideas
  - b) La forma de llevarlas a cabo
  - c) El objetivo último de la idea
- 2. Fuentes de información de ideas de negocio**
- 3. Porque algunas ideas tienen éxito y otras no**
  - a) La balanza del valor
  - b) Las tres condiciones de éxito de una idea empresarial
- 4. La creatividad aplicada a la generación de nuevas ideas: la técnica de los 6 sombreros**
- 5. Habilidades necesarias para la generación de nuevas ideas: el cuestionario de McClelland por la parte de la creatividad**

**Formación n°4 : Habilidades directivas para la consolidación y el crecimiento empresarial**

**Duración estimada del curso: 18h**  
**Del 14 de mayo al 4 de junio**

- 1. Habilidades relacionales**
  - a) Comunicación: interpersonal, dirección efectiva de reuniones y presentaciones de alto impacto
  - b) Relaciones interpersonales: gestión de conflictos y Networking avanzado
  - c) Trabajo en equipo: la gestión de equipos de trabajo y el Empowerment.
- 2. Habilidades de rendimiento**
  - a) Gestión del trabajo: la gestión eficaz del tiempo
  - b) Toma de decisiones
- 3. Habilidades de negocio**
  - a) Negociación



b) Entorno y estrategia

**4. Actitudes**

- a) Control emocional
- b) Adaptabilidad/asimilación del cambio
- c) Capacidad crítica
- d) Orientación a resultados
- e) Orientación al desarrollo profesional propio
- f) Compromiso profesional



## JUNIO

### **Formación n°5 : Marketing para viveros de empresas**

**Duración estimada del curso: 14h**

**Del 4 de junio al 18 de junio**

1. **El análisis de las necesidades del tejido empresarial: información, asesoramiento, formación, RRHH, alojamiento y sensibilización**
2. **Público objetivo: personas emprendedoras, Pymes recién creadas y en consolidación**
3. **Los objetivos estratégicos y operativos de un vivero**
4. **El plan de marketing: el producto**
  - a) Los servicios básicos: alojamiento, infraestructuras, secretaría y TIC
  - b) Los servicios avanzados: soporte, monitorización, dinamización y desarrollo empresarial
5. **El plan de marketing: el precio**
  - a) Cómo establecer los precios de los espacios
  - b) Cómo establecer los precios de los servicios
6. **El plan de marketing: la promoción**
  - a) Plan de comunicación y publicitación del centro: estrategia y medios
  - b) Modalidades de relación del vivero con su entorno

### **Formación n°6 : Liderazgo y gestión de equipos y empresas**

**Duración estimada del curso: 18h**

**Del 11 de junio al 29 de junio**

1. **Liderazgo y Coaching**
  - a) Necesidades y desarrollo emocional de las personas
  - b) Gestión de la adversidad

- c) Problemas de asertividad/emotividad
  - d) Enfoques para reforzar el desempeño
- 2. Estrategias y fórmulas de liderazgo**
- a) ¿Qué es y cómo se identifica un líder?
  - b) Madurez y tarea: la diferenciación de estilos
  - c) Del poder a la autoridad
- 3. Técnicas para delegar eficazmente**
- a) Autodiagnóstico de dificultades
  - b) ¿Qué es delegar realmente?
  - c) Ámbito de responsabilidad del proceso
- 4. Potenciar el desarrollo de los colaboradores**
- a) Detección de necesidades y potencial
  - b) Acciones de desarrollo con los colaboradores
  - c) Cómo motivar el autodesarrollo
- 5. El líder como responsable en el desarrollo**
- a) Coaching
  - b) Tutoría
  - c) Mentoring

## **Formación n°7.1 : Internacionalización de las empresas que están alojadas en los viveros**

**Duración estimada del curso: 8h**  
**Del 18 de juny al 27 de juny**

### ➤ **Internacionalización de las empresas que están alojadas en los viveros**

- 1. Modelos de viveros de empresa potencialmente interesantes para empresas extranjeras**
- a) Tipo de centros, espacios y empresas
  - b) Tipo de servicios
  - c) Servicios específicos de apoyo a la adaptación al territorio
- 2. La preparación del dossier para presentar a potenciales candidatos**
- a) La importancia de describir la situación del entorno
  - b) Los servicios asociados al territorio del vivero como factor de atracción
  - c) El interés por el tejido productivo del territorio del vivero: elementos a destacar



### 3. La promoción internacional

- a) Formas de promoción internacionales: canales de acceso
- b) La planificación de las actividades promocionales

### 4. El contacto con potenciales interesados

- a) El argumentario comercial
- b) Cómo preparar y llevar la entrevista con candidatos interesados



**Formación n°7.2 : Organización interna de un vivero***Duración estimada del curso: 8h**Del 14 de septiembre al 25 de septiembre***➤ Organización interna de un vivero****1. Catálogo de servicios**

- a) Los servicios básicos
- b) Los servicios avanzados

**2. Tipología de espacios y su organización**

- a) Espacios administrativos
- b) Los módulos empresariales
- c) Espacios de uso común

**3. Admisión de empresas en el vivero**

- a) Criterios y procedimientos
- b) Contrato y reglamento de régimen interno

**4. El modelo organizativo (1): la estructura organizativa**

- a) Definición de la estructura organizativa del centro
- b) La función directiva y el trabajo en equipo
- c) Funciones y perfiles del personal técnico
- d) Funciones y perfiles del personal administrativo

**5. El modelo organizativo (i 2): funcionamiento y coordinación**

- a) La planificación de las tareas diarias
- b) Organización del trabajo por proyectos
- c) Herramientas de planificación y seguimientos de actividades y proyectos

**6. Dirección operativa**

- a) Orientación sobre los servicios instrumentales
- b) Orientación sobre el apoyo a emprendedores
- c) Orientación sobre las actividades formativas a emprendedores
- d) Orientación sobre las actividades de dinamización y desarrollo empresarial





## **Formación nº8 : Habilidades para el asesoramiento empresarial**

**Duración estimada del curso: 14h**

**Del 17 de septiembre al 1 de octubre**

- 1. Un primer análisis de la idea empresarial: la prueba del tres**
- 2. Como extraer y analizar la información relevante empresarial**
  - a) El análisis estratégico de la empresa
  - b) El análisis de la función comercial y de marketing
  - c) El análisis de la función organizativa
  - d) El análisis de la función productiva y de prestación de servicios
  - e) El análisis de la función financiera
- 3. La dinámica de las reuniones con los emprendedores y empresarios**
  - a) La organización de la agenda: reuniones previstas y compromisos adquiridos
  - b) La organización del dossier de asesoramiento
  - c) La toma de notas
  - d) El seguimiento de la relación
- 4. Habilidades comunicativas a aplicar durante la relación con los emprendedores y empresarios**
  - a) La escucha activa
  - b) Cómo abordar cuestiones sensibles de la empresa

## OCTUBRE

### **Formación n°9 : Estrategias para la colaboración entre empresas: experiencias**

**Duración estimada del curso: 12h**

**Del 1 de octubre al 22 de octubre**

- 1. Elementos básicos de la cooperación empresarial**
  - a) Introducción
  - b) Algunas cuestiones frecuentes sobre la cooperación
  - c) Ventajas e inconvenientes de la cooperación
  - d) ¿Cuándo y por qué cooperar?: buenas razones para establecer acuerdos de cooperación
  - e) Diferentes tipos de cooperación
  - f) La "Coopetencia"
  
- 2. ¿Cómo se coopera?**
  - a) 1ª fase: planteamiento de la cooperación
  - b) 2ª fase: diseño del acuerdo de cooperación
  - c) 3ª fase: puesta en marcha
  - d) 4ª fase: seguimiento
  - e) 5ª fase: evaluación
  
- 3. Experiencias de cooperación**

### **Formación n°10 : Vías de financiación para la consolidación empresarial**

**Duración estimada del curso: 18h**

**Del 8 de octubre al 15 de octubre**

- 1. La planificación económica y financiera como herramienta fundamental en el proceso de consolidación**
  
- 2. ¿Está la empresa en fase de consolidación? (1): el análisis de los resultados**
  - a) Ordenación de la información de los resultados
  - b) Análisis de la cuenta de resultados ordenados
  - c) Criterios del análisis económico que indican un proceso de consolidación
  
- 3. ¿Está la empresa en fase de consolidación? (i 2): el análisis del cash-flow**
  - a) Ordenación de la información de tesorería y del circulante
  - b) Análisis del desfase financiero
  - c) Criterios del análisis financiero que indican un proceso de consolidación
  
- 4. Toma de decisiones financiera en el marco de una empresa en consolidación**
  - a) Necesidades financieras transitorias y permanentes



- b) Marco de la toma de decisiones para cubrir las necesidades financieras
- c) Productos financieros adecuados a la consolidación empresarial

## 5. Negociación bancaria

## 2. Formación presencial

MAYO

### **Formación n°1 : La orientación hacia la internacionalización de las empresas de un vivero**

**Lugar : Languedoc-Rosellón, Université de Perpignan, Via Domitia, Avenue Paul Alduy 52, Perpignan**

**Duración estimada del curso: 16h**

**Días 2 y 3 de mayo**

#### ➤ **Identificación de la problemática de la internacionalización**

##### 1. Diagnosticar el potencial internacional del emprendedor

- a) Identificar los diferentes tipos de potencial internacional a tener en cuenta
  - Tipo de producto y tipo de oferta
  - Tipo de emprendedor y su multiculturalismo
- b) Identificar los tipos de servicios para proponer al emprendedor
- c) Identificar las necesidades específicas relativas a la adaptación del producto

##### 2. Hacer crecer el potencial internacional del emprendedor

- a) Identificar los aspectos para desarrollar
- b) Como aconsejar para el desarrollo internacional

#### ➤ **Ser un buen consejero para la internacionalización: Saber orientar al emprendedor**

##### 1. Identificar las problemáticas y los actores internacionales relevantes

- a) Conocer e identificar los tipos de problemas
- b) Identificar los actores regionales, nacionales e internacionales de ayuda para el desarrollo internacional (Oseo, Ubu France, Coface, Acc10,...)

##### 2. Orientar la internacionalización del emprendedor

- a) Formas de promoción internacional: canales de acceso y ayudas ya existentes
- b) La Euroregión: un primer paso hacia la internacionalización. Una primera experiencia internacional para minimizar el riesgo



## **Formación nº2 : Generación de actividades innovadoras/gestión de la innovación**

**Lugar : Islas Baleares, Centre Empresarial Son Espanyol, ParcBIT, Palma de Mallorca**

**Duración estimada del curso: 16h**

**Días 29 y 30 de mayo**

### ➤ **Actividades innovadoras: Herramientas y habilidades para la generación de nuevas ideas de negocio**

#### **1. Cómo se generan las ideas empresariales: el triángulo de creación de empresas**

- Situaciones apropiadas para la generación de ideas
- La forma de llevarlas a cabo
- El objetivo último de la idea

#### **2. Fuentes de información de ideas de negocio**

#### **3. Porque algunas ideas tienen éxito y otras no**

- La balanza del valor
- Las tres condiciones de éxito de una idea empresarial

#### **4. La creatividad aplicada a la generación de nuevas ideas: la técnica de los seis sombreros**

#### **5. Habilidades necesarias para la generación de nuevas ideas: el cuestionario de Mc Clelland por la parte de la creatividad**

### ➤ **Gestión de programas innovadores**

#### **1. Introducción**

- La gestión de programas: de la metodología al hábito de trabajo
- Características de los programas innovadores respecto a otros programas

#### **2. Elementos fundamentales de un programa**

- Elementos básicos del programa innovador
- Complejidad y estructuración por niveles de un programa innovador
- Estructuración por niveles de un programa innovador
- Organización matricial y dirección del programa innovador
- Funciones de la dirección de programas innovadores

#### **3. Definición del programa**

- Definición del objetivo general y análisis de viabilidad: los indicadores





- b) Las tareas: esfuerzo, ordenación y vínculos
- c) Los Recursos: tipo, capacidad y disponibilidad
- d) Tipología de costes: directos e indirectos





#### 4. **Programación y ejecución del programa**

a) Programación del programa

- i. La programación: asignar recursos a tareas*
- ii. Tipo de tareas*
- iii. El difícil equilibrio entre duración y coste*
- iv. Técnicas aplicables: Gantt y PERT*

b) Ejecución del programa, control y desviaciones en programas innovadores.

- i. Ejemplos de imprevistos*
- ii. Ejemplos de mala planificación*
- iii. Actuación ante las desviaciones*
- iv. Llegar a la programación óptima*

c) El cierre: aprender del programa

## Formación nº3 : Trabajo en redes de viveros

Lugar : Cataluña, IDEC-Universitat Pompeu Fabra, Balmes 132-134, Barcelona

Duración estimada del curso: 16h

Días 19 y 20 de junio

### ➤ **Redes 2.0**

#### 1. **Redes sociales**

- a) El mundo 2.0.
- b) Análisis de las principales redes sociales en el uso de los viveros
  - i. Facebook
  - ii. Twitter
  - iii. Youtube
  - iv. Flickr
  - v. Foursquare
  - vi. LinkedIn
  - vii. Viadeo
- c) Correcta utilización de redes sociales: costes y gestión de redes sociales

#### 2. **Utilización de blogs en la dinamización de los viveros:**

- a) Blogs como plataformas de lanzamiento
  - y. ¿Qué información tenemos que poner dentro de un blog?
  - ii. ¿Con qué frecuencia deberíamos actualizar un blog?
  - iii. ¿Por qué un blog nos puede servir como plataforma de lanzamiento?
- b) Enlaces patrocinados
- c) Blog y posicionamiento orgánico

#### 3. **Integración de las redes sociales en nuestra web**

- a) Módulo "Facebook Fan Box"
- b) Facebook Like Button
- c) Youtube Link
- d) Twitter
- e) LinkedIn

#### 4. **Nuevas tendencias de la red 2.0.**





**Formación nº4 : Gestión avanzada del networking/generación y promoción de redes innovadoras**

**Lugar : Midi-Pyrénées, CEEI Théogon, Parc Technologique du Canal 10, avenue de l'Europe, Ramonville Saint-Agne**

**Duración estimada del curso: 16h**

**Días 17 y 18 de septiembre**

➤ **Gestión de Networking: Uso de las Redes Sociales**

1. **El mundo 2.0.**
2. **Análisis de las principales redes sociales: facebook, twitter, foursquare, youtube, flickr, etc.**
3. **Correcta utilización de redes sociales: costes y gestión de redes sociales**
4. **Blog como plataformas de lanzamiento**
5. **Enlaces patrocinados**
6. **Blog y posicionamiento orgánico**
7. **Integración de las redes sociales en nuestra web**

➤ **Promoción on-line: Posicionamiento Web y Video marketing**

1. **Identificación de las palabras clave**
2. **Análisis de la competencia**
3. **Optimización de la web**
4. **Trabajo off page: conseguir enlaces**
5. **Situación del vídeo en Internet hoy. La importancia de utilizar el video para darnos a conocer**
6. **Que es Youtube, cómo funciona y cómo debe utilizarse**
7. **Trucos y técnicas para generar el máximo de visitas a nuestros vídeos y conseguir un marketing efectivo con Youtube**

**Formación nº5 : Introducción a la planificación estratégica de un vivero/planificación estratégica de un vivero en red**

**Lugar: Cataluña, IDEC-Universitat Pompeu Fabra, Balmes 132-134, Barcelona**

**Duración estimada del curso : 16h**

**Días 17 y 18 de octubre**

➤ **Planificación estratégica de un vivero: Organización interna de un vivero**

**1. Catálogo de servicios**

- a) Los servicios básicos
- b) Los servicios avanzados

**2. Tipología de espacios y su organización**

- a) Espacios administrativos
- b) Los módulos empresariales
- c) Espacios de uso común

**3. Admisión de empresas en el vivero**

- a) Criterios y procedimientos
- b) Contrato y reglamento de régimen interno

**4. El modelo organizativo (1): la estructura organizativa**

- a) Definición de la estructura organizativa del centro
- b) La función directiva y el trabajo en equipo
- c) Funciones y perfiles del personal técnico
- d) Funciones y perfiles del personal administrativo

**5. El modelo organizativo (i 2): funcionamiento y coordinación**

- a) La planificación de las tareas diarias
- b) Organización del trabajo por programas
- c) Herramientas de planificación y seguimientos de actividades y programas

**6. Dirección operativa**

- a) Orientación sobre los servicios instrumentales
- b) Orientación sobre el apoyo a emprendedores
- c) Orientación sobre las actividades formativas a emprendedores
- d) Orientación sobre las actividades de dinamización y desarrollo empresarial



➤ **Planificación estratégica de un vivero en red: Marketing para viveros de empresas**

1. **El análisis de las necesidades del tejido empresarial: información, asesoramiento, formación, RRHH, alojamiento y sensibilización**
2. **Público objetivo: personas emprendedoras, Pymes recién creadas y en consolidación**
3. **Los objetivos estratégicos y operativos de un vivero**
4. **El plan de marketing: el producto**
  - a) Los servicios básicos: alojamiento, infraestructuras, secretaría y TIC
  - b) Los servicios avanzados: soporte, monitorización, dinamización y desarrollo empresarial
5. **El plan de marketing: el precio**
  - a) Cómo establecer los precios de los espacios
  - b) Cómo establecer los precios de los servicios
6. **El plan de marketing: la promoción**
  - a) Plan de comunicación y publicitación del centro: estrategia y medios
  - b) Modalidades de relación del vivero con su entorno