



FORMACIÓ PER ALS DIRECTORS I TECNICS DE VIVERS CREAMED 2011-2012

-PROPOSTA DE CONTINGUT I CALENDARI DELS CURSOS-

1. Formació on line.....	1
2. Formació presencial	9

1. Formació on line

ABRIL

Formació n°1 : Xarxes 2.0

Durada estimada del curs : 12h

Del 30 d'abril al 7 de maig

1. Xarxes socials

- a) El món 2.0.
- b) Anàlisi de les principals xarxes socials en l'ús dels vivers
 - i. Facebook
 - ii. Twitter
 - iii. Youtube
 - iv. Flickr
 - v. Foursquare
 - vi. LinkedIn
 - vii. Viadeo
- c) Correcta utilització de xarxes socials: costos i gestió de xarxes social

2. Utilització de blocs en la dinamització dels vivers

- a) Blocs com a plataformes de llançament
 - i. Quina informació hem de posar dintre d'un bloc?
 - ii. Amb quina freqüència hauríem d'actualitzar un bloc?
 - iii. Perquè un bloc ens pot servir com a plataforma de llançament?
- b) Enllaços patrocinats
- c) Bloc i posicionament orgànic

3. Integració de les xarxes socials en la nostra web

- a) Mòdul "Facebook Fan Box"
- b) Facebook Like Button
- c) Youtube Link





- d) Twitter
- e) LinkedIn

4. Noves tendències de la xarxa 2.0.

Formació n°2 : Gestió de projectes innovadors

Durada estimada del curs : 20h

Del 30 d'abril al 21 de maig

1. Introducció

- a) La gestió de programes: de la metodologia a l'hàbit de treball
- b) Característiques dels programes innovadors respecte a altres projectes

2. Elements fonamentals d'un projecte

- a) Elements bàsics del projecte innovador
- b) Complexitat i estructuració per nivells d'un projecte innovador
- c) Estructuració per nivells d'un projecte innovador
- d) Organització matricial i direcció del projecte innovador
- e) Funcions de la direcció de projectes innovadors

3. Definició del projecte

- a) Definició de l'objectiu general i anàlisi de viabilitat: els indicadors
- b) Les tasques: esforç, ordenació i vincles
- c) Els Recursos: tipus, capacitat i disponibilitat
- d) Tipologia de costos: directes i indirectes

4. Programació i execució del projecte

- a) Programació del projecte
 - i. La programació: assignant recursos a tasques
 - ii. Tipus de tasques
 - iii. El difícil equilibri entre durada i cost
 - iv. Tècniques aplicables: Gantt i PERT
- b) Execució del projecte, control i desviacions en projectes innovadors
 - i. Exemples d'imprevistos
 - ii. Exemples de mala planificació
 - iii. Actuació davant de desviacions
 - iv. Arribar a la programació òptima
- c) El tancament: aprendre del projecte

MAIG

Formació n°3 : Eines i habilitats per a la generació de noves idees de negoci/creativitat

Durada estimada del curs : 16h
Del 7 de maig al 25 de maig

- 1. Com es generen les idees empresarials: el triangle de creació d'empreses**
 - a) Situacions apropiades per a la generació d'idees
 - b) La manera de dur-les a terme
 - c) L'objectiu últim de la idea
- 2. Fonts d'informació d'idees de negoci**
- 3. Perquè algunes idees tenen èxit i d'altres no**
 - a) La balança del valor
 - b) Les tres condicions d'èxit d'una idea empresarial
- 4. La creativitat aplicada a la generació de noves idees: la tècnica dels 6 barrets**
- 5. Habilitats necessàries per a la generació de noves idees: el qüestionari de McClelland per la part de la creativitat**

Formació n°4 : Habilitats directives per a la consolidació i el creixement empresarial

Durada estimada del curs : 18h
Del 14 de maig al 4 de juny

- 1. Habilitats relacionals**
 - a) Comunicació: interpersonal, direcció efectiva de reunions i presentacions d'alt impacte
 - b) Relacions interpersonals: gestió de conflictes i Networking avançat
 - c) Treball en equip: la gestió d'equips de treball i l'Empowerment
- 2. Habilitats de rendiment**
 - a) Gestió del treball: la gestió eficaç del temps
 - b) Presa de decisions
- 3. Habilitats de negoci**
 - a) Negociació
 - b) Entorn i estratègia
- 4. Actituds**

- a) Control emocional
- b) Adaptabilitat/assimilació del canvi
- c) Capacitat crítica
- d) Orientació a resultats
- e) Orientació al desenvolupament professional propi
- f) Compromís professional

JUNY

Formació n°5 : Màrqueting per a viviers d'empreses

Durada estimada del curs : 14h

Del 4 de juny al 18 de juny

1. **L'anàlisi de les necessitats del teixit empresarial: informació, assessorament, formació, RRHH, allotjament i sensibilització**
2. **Públic objectiu: persones emprenedores, Pimes recents creades i en consolidació**
3. **Els objectius estratègics i operatius d'un viver**
4. **El pla de màrqueting: el producte**
 - a) El serveis basics: allotjament, infraestructures, secretaria i TIC
 - b) Els serveis avançats: suport, monitorització, dinamització i desenvolupament empresarial
5. **El pla de màrqueting: el preu**
 - a) Com establir els preus dels espais
 - b) Com establir els preus dels serveis
6. **El pla de màrqueting: la promoció**
 - a) Pla de comunicació i publicitat del centre: estratègia i mitjans
 - b) Modalitats de relació del viver amb el seu entorn

Formació n°6 : Lideratge i gestió d'equips i empreses

Durada estimada del curs : 18h

Del 11 de juny al 29 de juny

1. **Lideratge i Coaching**
 - a) Necessitats i desenvolupament emocional de les persones
 - b) Gestió de l'adversitat
 - c) Problemes d'assertivitat/emotivitat
 - d) Enfocaments per reforçar l'acompliment



2. **Estratègies i fórmules de lideratge**
 - a) Què és i com s'identifica un líder?
 - b) Maduresa i tasca: la diferenciació d'estils
 - c) Del poder a l'autoritat
3. **Tècniques per delegar eficaçment**
 - a) Autodiagnòstic de dificultats
 - b) Què és delegar realment?
 - c) Àmbit de responsabilitat del procés
4. **Potenciar el desenvolupament dels col·laboradors**
 - a) Detecció de necessitats i potencial
 - b) Accions de desenvolupament amb els col·laboradors
 - c) Com motivar l'autodesenvolupament
5. **El líder com a responsable en el desenvolupament**
 - a) Coaching
 - b) Tutoria
 - c) Mentoring

Formació n°7.1 : Internacionalització de les empreses que estan allotjades en els viviers

***Durada estimada del curs : 8h
Del 18 de juny al 27 de juny***

➤ Internacionalització de les empreses que estan allotjades en els viviers

1. **Models de viviers d'empresa potencialment interessants per empreses estrangeres**
 - a) Tipus de centres, espais i empreses
 - b) Tipus de serveis
 - c) Serveis específics de suport a l'adaptació al territori
2. **La preparació del dossier per presentar a potencials candidats**
 - a) La importància de descriure la situació de l'entorn
 - b) Els serveis associats al territori del viver com a factor d'atracció
 - c) L'interès pel teixit productiu del territori del viver: elements a destacar
3. **La promoció internacional**
 - a) Formes de promoció internacionals: canals d'accés
 - b) La planificació de les activitats promocionals
4. **El contacte amb potencials interessats**
 - a) L'argumentari comercial
 - b) Com preparar i portar l'entrevista amb candidats interessats



Formació n°7.2 : Organització interna d'un viver**Durada estimada del curs : 8h****Del 14 de setembre al 25 de setembre****➤ Organització interna d'un viver****1. Catàleg de serveis**

- a) Els serveis bàsics
- b) Els serveis avançats

2. Tipologia d'espais i la seva organització

- a) Espais administratius
- b) El mòdul empresarials
- c) Espais d'ús comú

3. Admissió d'empreses al viver

- a) Criteris i procediments
- b) Contracte i reglament de règim intern

4. El model organitzatiu (1): l'estructura organitzativa

- a) Definició de l'estructura organitzativa del centre
- b) La funció directiva i el treball en equip
- c) Funcions i perfils del personal tècnic
- d) Funcions i perfils del personal administratiu

5. El model organitzatiu (2): funcionament i coordinació

- a) La planificació de les tasques diàries
- b) Organització de treball per projectes
- c) Eines de planificació i seguiments d'activitats i projectes

6. Direcció operativa

- a) Orientació sobre els serveis instrumentals
- b) Orientació sobre el suport a emprenedors
- c) Orientació sobre les activitats formatives a emprenedors
- d) Orientació sobre les activitats de dinamització i desenvolupament empresarial



Formació n°8 : Habilitats per el assessorament empresarial

Durada estimada del curs : 14h

Del 17 de setembre al 1 d'octubre

- 1. Una primera anàlisi de la idea empresarial: la prova del tres**
- 2. Com extreure i analitzar la informació rellevant empresarial**
 - a) L'anàlisi estratègica de l'empresa
 - b) L'anàlisi de la funció comercial i de màrqueting
 - c) L'anàlisi de la funció organitzativa
 - d) L'anàlisi de la funció productiva i de prestació de serveis
 - e) L'anàlisi de la funció financera
- 3. La dinàmica de les reunions amb els emprenedors i empresaris**
 - a) L'organització de l'agenda: reunions previstes i compromisos adquirits
 - b) L'organització del dossier d'assessorament
 - c) La presa de notes
 - d) El seguiment de la relació
- 4. Habilitats comunicatives a aplicar durant la relació amb els emprenedors i empresaris**
 - a) L'escolta activa
 - b) Com abordar qüestions sensibles de l'empresa

OCTUBRE

Formació n°9 : Estratègies per a la col·laboració entre empreses: experiències

Durada estimada del curs : 12h

Del 1 d'octubre al 22 d'octubre

1. Elements bàsics de la cooperació empresarial

- Introducció
- Algunes qüestions freqüents sobre la cooperació
- Avantatges i inconvenients de la cooperació
- Quan i per què cooperar?: bones raons per establir acords de cooperació
- Diferents tipus de cooperació
- La "coopetència"

2. Com es coopera?

- 1a fase: plantejament de la cooperació
- 2a fase: disseny de l'acord de cooperació
- 3a fase: posada en marxa
- 4a fase: seguiment
- 5a fase: avaluació

3. Experiències de cooperació

Formació n°10 : Vies de finançament per a la consolidació empresarial

Durada estimada del curs : 18h

Del 8 d'octubre al 15 d'octubre

1. La planificació econòmica i financera com a eina fonamental en el procés de consolidació

2. Està l'empresa en fase de consolidació? (1): l'anàlisi dels resultats

- Ordenació de la informació dels resultats
- Anàlisi del compte de resultats ordenats
- Criteris de l'anàlisi econòmica que indiquen un procés de consolidació

3. Està l'empresa en fase de consolidació? (2): l'anàlisi del cash-flow

- Ordenació de la informació de tresoreria i del circulant
- Anàlisi del desfasament financer
- Criteris de l'anàlisi financera que indiquen un procés de consolidació

4. Presa de decisions financera en el marc d'una empresa en consolidació

- Necessitats financeres transitòries i permanents
- Marc de la presa de decisions per cobrir les necessitats financeres



c) Productes financers adequats a la consolidació empresarial

5. Negociació bancària

2. Formació presencial

MAIG

Formació n°1 : L'orientació cap a la internacionalització de les empreses d'un viver

Lloc : Languedoc-Roussillon, Université de Perpignan, Via Domitia, Avenue Paul Alduy 52, Perpignan

Durada estimada del curs : 16h

Dies 2 i 3 de maig

➤ **Identificació de la problemàtica de la internacionalització**

1. Diagnosticar el potencial internacional de l'emprenedor

- Identificar els diferents tipus de potencial internacional a tenir en compte
 - Tipus de producte i tipus d'oferta
 - Tipus d'emprenedor i el seu multiculturalisme
- Identificar els tipus de serveis per a proposar a l'emprenedor
- Identificar les necessitats específiques relatives a l'adaptació del producte

2. Fer créixer el potencial internacional de l'emprenedor

- Identificar els aspectes per a desenvolupar
- Com aconsellar vers al desenvolupament internacional

➤ **Ser un bon conseller per a la internacionalització: Saber orientar a l'emprenedor**

1. Identificar les problemàtiques i els actors internacionals rellevants

- Conèixer i identificar els tipus de problemes
- Identificar els actors regionals, nacionals i internacionals d'ajuda pel desenvolupament internacional (Oseo, Ubu France, Coface, Acc10,...)

2. Orientar la internacionalització de l'emprenedor

- Formes de promoció internacional: canals d'accés i ajudes ja existents
- L'Euroregió: un primer pas cap a la internacionalització. Una primera experiència internacional per minimitzar el risc

Formació n°2 : Generació d'activitats innovadores/gestió de la innovació

Lloc : Illes Balears, Centre Empresarial Son Espanyol, ParcBIT, Palma de Mallorca

Durada estimada del curs : 16h

Dies 29 i 30 de maig

➤ **Activitats innovadores: Eines i habilitats per a la generació de noves idees de negoci**

1. Com es generen les idees empresarials: el triangle de creació d'empreses

- Situacions apropiades per a la generació d'idees
- La manera de dur-les a terme
- L'objectiu últim de la idea

2. Fonts d'informació d'idees de negoci

3. Perquè algunes idees tenen èxit i d'altres no

- La balança del valor
- Les tres condicions d'èxit d'una idea empresarial

4. La creativitat aplicada a la generació de noves idees: la tècnica dels sis barrets

5. Habilitats necessàries per a la generació de noves idees: el qüestionari de McClelland per la part de la creativitat

➤ **Gestió de programes innovadors**

1. Introducció

- La gestió de programes: de la metodologia a l'hàbit de treball
- Característiques dels programes innovadors respecte a altres programes

2. Elements fonamentals d'un programa

- Elements bàsics del programa innovador
- Complexitat i estructuració per nivells d'un programa innovador
- Estructuració per nivells d'un programa innovador
- Organització matricial i direcció del programa innovador
- Funcions de la direcció de programes innovadors

3. Definició del programa

- Definició de l'objectiu general i anàlisi de viabilitat: els indicadors
- Les tasques: esforç, ordenació i vincles
- Els Recursos: tipus, capacitat i disponibilitat
- Tipologia de costos: directes i indirectes



4. **Programació i execució del programa**

a) Programació del programa

i. *La programació: assignar recursos a tasques*

ii. *Tipus de tasques*

iii. *El difícil equilibri entre durada i cost*

iv. *Tècniques aplicables: Gantt i PERT*

b) Execució del programa, control i desviacions en programes innovadors

i. *Exemples d'imprevistos*

ii. *Exemples de mala planificació*

iii. *Actuació davant les desviacions*

iv. *Arribar a la programació òptima*

c) El tancament: aprendre del programa



Formació n°3 : Treball en xarxes de vivers

Lloc : Catalunya, IDEC-Universitat Pompeu Fabra, Balmes 132-134, Barcelona

Durada estimada del curs : 16h

Dies 19 i 20 de juny

➤ **Xarxes 2.0.**

1. Xarxes socials

- a) El mon 2.0.
- b) Anàlisi de les principals xarxes socials en l'ús dels vivers
 - i. Facebook
 - ii. Twitter
 - iii. Youtube
 - iv. Flickr
 - v. Foursquare
 - vi. LinkedIn
 - vii. Viadeo
- c) Correcta utilització de xarxes socials: costos i gestió de xarxes socials

2. Utilització de blocs en la dinamització dels vivers

- a) Blocs com a plataformes de llançament
 - i. Quina informació hem de posar dintre d'un bloc?
 - ii. Amb quina freqüència hauríem d'actualitzar un bloc?
 - iii. Perquè un bloc ens pot servir com a plataforma de llançament?
- b) Enllaços patrocinats
- c) Bloc i posicionament orgànic

3. Integració de les xarxes socials en la nostra web

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

4. Noves tendències de la xarxa 2.0.

Formació n°4 : Gestió avançada del Networking/generació i promoció de xarxes innovadores

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

Durada estimada del curs : 16h

Dies 17 i 18 de setembre

➤ **Gestió de Networking: Ús de les Xarxes Socials**

1. **El món 2.0.**
2. **Anàlisi de les principals xarxes socials: facebook, twitter, foursquare, youtube, flickr, etc.**
3. **Correcta utilització de xarxes socials: costos i gestió de xarxes socials**
4. **Bloc com a plataformes de llançament**
5. **Enllaços patrocinats**
6. **Bloc i posicionament orgànic**
7. **Integració de les xarxes socials en la nostra web**

➤ **Promoció on-line: Posicionament Web i Vídeo màrqueting**

1. **Identificació de les paraules clau**
2. **Anàlisi de la competència**
3. **Optimització de la web**
4. **Feina off page: aconseguir enllaços**
5. **Situació del vídeo a Internet avui. La importància d'utilitzar el vídeo per donar-nos a conèixer**
6. **Que es Youtube, com funciona i com s'ha d'utilitzar**
7. **Trucs i tècniques per generar el màxim de visites als nostres vídeos i aconseguir un màrqueting efectiu amb Youtube**



Formació n°5 : Introducció a la planificació estratègica d'un viver/planificació estratègica d'un viver en xarxa

Lloc : Catalunya, IDEC-Universitat Pompeu Fabra, Balmes 132-134, Barcelona

Durada estimada del curs : 16h

Dies 17 i 18 d'octubre

➤ **Planificació estratègica d'un viver: Organització interna d'un viver**

1. Catàleg de serveis

- a) El serveis bàsics
- b) Els serveis avançats

2. Tipologia d'espais i la seva organització

- a) Espais administratius
- b) El mòduls empresarials
- c) Espais d'ús comú

3. Admissió d'empreses al viver

- a) Criteris i procediments
- b) Contracte i reglament de regim intern

4. El model organitzatiu (1): l'estructura organitzativa

- a) Definició de l'estructura organitzativa del centre
- b) La funció directiva i el treball en equip
- c) Funcions i perfils del personal tècnic
- d) Funcions i perfils del personal administratiu

5. El model organitzatiu (2): funcionament i coordinació

- a) La planificació de les tasques diàries
- b) Organització de treball per programes
- c) Eines de planificació i seguiments d'activitats i programes

6. Direcció operativa

- a) Orientació sobre els serveis instrumentals
- b) Orientació sobre el suport a emprenedors
- c) Orientació sobre les activitats formatives a emprenedors
- d) Orientació sobre les activitats de dinamització i desenvolupament empresarial

➤ **Planificació estratègica d'un viver en xarxa: Màrqueting per a viviers d'empreses**

1. L'anàlisi de les necessitats del teixit empresarial: informació, assessorament, formació, RRHH, allotjament i sensibilització



2. **Públic objectiu: persones emprenedores, PIMEs recents creades i en consolidació**

3. **Els objectius estratègics i operatius d'un viver**

4. **El pla de màrqueting: el producte**

- a) Els serveis bàsics: allotjament, infraestructures, secretaria i TIC
- b) Els serveis avançats: suport, monitorització, dinamització i desenvolupament empresarial

5. **El pla de màrqueting: el preu**

- a) Com establir els preus dels espais
- b) Com establir els preus dels serveis

6. **El pla de màrqueting: la promoció**

- a) Pla de comunicació i publicitat del centre: estratègia i mitjans
- b) Modalitats de relació del viver amb el seu entorn