



management&research



Centro de Estudios
de Posgrado



CURSO PROPIO

EMPRENDIMIENTO Y ESPECIFICIDAD

Programa de habilidades en
emprendimiento para personas
con discapacidad intelectual

INFO

yolanda.salinero@uclm.es
925 268 800 · Ext. 5662

PROGRAMACIÓN CURSO TÍTULO PROPIO - UCLM EMPRENDIMIENTO Y ESPECIFICIDAD

¿POR QUE ESTE PROGRAMA?

La programación que se formula a continuación forma parte de itinerario formativo, en modalidad presencial, tiene como objetivo acercar y profundizar en el Emprendimiento a personas con discapacidad / especificidad. Para la realización del curso no se establecen requerimientos específicos y se contempla la participación de personas con capacidades diferentes, lo que le hace singular. Si hay algo que caracteriza al emprendimiento es la capacidad de romper moldes y de superar obstáculos. Y esta aspiración debe ser y es absolutamente universal y no excluyente.

OBJETIVO PRINCIPAL:

Acercar, sensibilizar y motivar a los alumnos al Emprendimiento como una opción viable para su futuro profesional a través del conocimiento y desarrollo de las capacidades o habilidades que se ponen en juego en un proceso emprendedor.

OBJETIVOS SUBYACENTES:

- Conocer y profundizar en el concepto del Emprendimiento.
- Autodescubrir y desarrollar habilidades, competencias y capacidades emprendedoras.
- Estimular la capacidad de trabajo en equipo mediante la creación de sinergias y potenciando la mejora de resultados.
- Trabajar en un ambiente favorecedor de las relaciones personales compartiendo ilusiones y metas en el plano personal y profesional.
- Desarrollar la capacidad de asumir riesgos.
- Fortalecer las estrategias personales y profesionales que permitan aumentar la capacidad de superar dificultades, evitando la frustración de no alcanzar resultados esperados.
- Motivar y orientar hacia la creación y desarrollo de proyectos compartidos.

METODOLOGÍA

Mediante técnicas inductivas y de aprendizaje, se provocará a los alumnos la experimentación de roles inherentes al proceso emprendedor, trabajando principalmente con la premisa de que la persona es lo más importante a la hora de acometer una aventura emprendedora. Ello permitirá un afrontamiento adecuado a las capacidades especiales de las personas a las que el proyecto se dirige, que facilita el aprendizaje de las temáticas tratadas y un autodescubrimiento fortalecedor de la orientación profesional y personal hacia el emprendimiento. En definitiva, se trata de lograr que los destinatarios sean capaces de experimentar determinadas vivencias relacionadas con el papel del emprendedor, lo que les ayude a conocerse mejor a sí mismos y a descubrir habilidades emprendedoras para después llevarlas a la práctica.

CALENDARIO SESIONES:

OCTUBRE-DICIEMBRE de 2016, estructurado en CATORCE sesiones formativas de tres horas de duración.

MÓDULO I. CONCEPTO Y CAPACIDADES EMPRENDEDORAS (27H)

SESIÓN 1. INTR. EMPRENDIMIENTO. CONCEPTO. TODOS SOMOS EMPRENDEDORES Se introduce a los alumnos en un concepto amplio e inclusivo de Emprendimiento: toda acción que persigue un objetivo que exige un esfuerzo y en la que se asume un riesgo. Puede decirse que el día a día de todas las personas requiere de la puesta en marcha de pequeños emprendimientos cotidianos. Independientemente de las capacidades que uno tenga, es posible abordar y acceder al universo del emprendimiento, entendido como una actitud en la que se refleja la motivación y la capacidad del individuo (Libro Verde Espíritu Empresarial 2003 Comisión Europea).

SESIÓN 2.- CREATIVIDAD La creatividad es el arte de inventar o mejorar algo a través de proponer soluciones nuevas u originales. Suele ser fruto de una actitud inconformista frente a la realidad, a menudo erigida sobre convencionalismos. La creatividad emana de la capacidad de asociación de ideas y está asociada a la sensibilidad hacia los pequeños detalles.

SESIÓN 3.- EVOLUCIÓN/ADAPTACIÓN AL CAMBIO Toda evolución supone un desafío de los modelos preexistentes, pues conlleva la ruptura de ataduras y resistencias. Todo cambio exige una disposición mental y afectiva a la curiosidad y la experimentación.

SESIÓN 4.- AMBICIÓN/SUPERACIÓN/AMOR/PASIÓN El amor y la pasión son facilitadores de actividad en cuanto que aportan satisfacción por un desempeño. Unidos a la ambición o el deseo de alcanzar metas, son los motores que permiten la superación de dificultades.

SESIÓN 5.- RIESGO/CONFIANZA El riesgo es un factor inherente a cualquier actividad humana. No hay éxito, evolución o logro que no lleve implícito un peligro. El conocimiento de amenazas y vulnerabilidades son clave para gestionar los riesgos. La confianza en uno mismo y en los demás resulta un elemento clave para gestionar el riesgo y alcanzar metas.

SESIÓN 6.- COMUNICACIÓN La comunicación es la herramienta con la que interactuamos con el mundo y nos relacionamos con los demás. La comunicación es vital para ocupar un rol en cualquier entorno y para persuadir e involucrar a los demás en la consecución de logros.

SESIÓN 7.- NEGOCIACIÓN Es el proceso mediante el cual las personas alcanzan acuerdos y resuelven conflictos. De toda negociación debe obtenerse un resultado equilibrado, satisfactorio para las partes que desean alcanzar sus objetivos, a veces contrapuestos.

SESIÓN 8.- ÉTICA/RESPONSABILIDAD SOCIAL La ética es la rama de la Filosofía que trata de la virtud y conducta moral, e implica una valoración de los actos humanos basados en la libertad en la toma de decisiones. La virtud representa un modo excelente de hacer las cosas de acuerdo con los criterios que la sociedad ha establecido como deseables.

SESIÓN 9.- DIÁLOGO EMPRENDEDOR A través de identificación y exposición de un emprendedor, los alumnos son estimulados a conocer e interactuar para contemplar el emprendimiento como una opción válida. El objetivo es que los alumnos conozcan de primera mano cómo es un emprendedor y se sientan identificados y a la vez atraídos por ejemplos reales de emprendedores de su comunidad. A su vez, la sesión sirve de contrastación, fortalecimiento de las experiencias vividas y reproducidas mediante las dinámicas grupales.

MÓDULO II. DAFO Y PLAN DE NEGOCIO (15H)

SESIÓN 10.- DAFO PERSONAL/EMPRENDIMIENTO El análisis de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas personales y profesionales proporciona un mapa sobre el que debe comenzar a construirse un proyecto emprendedor. Y sobre el que puede asentarse un plan de negocio.

SESIÓN 11-14.- PLAN DE NEGOCIO El plan de negocio es la herramienta cualitativa y cuantitativa que permite concretar una idea emprendedora, mediante el análisis de los diversos elementos que lo configuran. Igualmente sirve de cuadro de mando para el seguimiento de la puesta en marcha y de corrección de desviaciones sobre las previsiones. Se usará el método Canvas.

EVALUACIÓN Y CONCLUSIONES (Elaboración de encuestas ex/ante y ex/post al proceso formativo) Se analizarán a modo de resumen los resultados obtenidos y los conceptos estudiados. Igualmente se realizará a cabo una encuesta-test que permitirá evidenciar el aprendizaje y la inclinación o predisposición al emprendimiento (en comparación con encuesta previa al inicio del itinerario formativo).

MÓDULO III. ELABORACIÓN PROYECTO Y PRESENTACIÓN (28H)