

JOVES **EMPRENEDORS**

Presentació



EDICIÓ:

"la Caixa"

DIRECCIÓ CIENTÍFICA I CONTINGUTS:

 **infonomia**

CORRECCIÓ DELS TEXTOS:

SDC

DISSENY I MAQUETACIÓ:

Proximma

© de l'edició, "la Caixa", 2013

Av. Diagonal, 621 - 08028 Barcelona

DL: B. 21032-2013

*JOVES **EMPRENEDORS***
PRESENTACIÓ

Des de l'Obra Social "la Caixa" impulsem l'excel·lència en l'educació amb **iniciatives innovadores i dinàmiques que siguin de valor per a alumnes i professors**. Les nostres propostes educatives pretenen ser un complement a l'educació formal dels centres educatius que aposten per **una formació de qualitat** per preparar, de la millor manera possible, el futur dels més joves.

Les activitats i els *kits* que posem a disposició de les escoles són iniciatives de temàtica cultural, científica i social que estan pensades per **reforçar els valors, el compromís social i el treball en equip dels alumnes**, a més d'ampliar els seus coneixements i fomentar el seu desenvolupament personal i el coneixement durant la seva etapa escolar.

Tota aquesta oferta educativa està inclosa a *eduCaixa*, que neix de l'experiència i el compromís de més de 35 anys que té la nostra institució amb el món educatiu, amb l'objectiu de **despertar vocacions emprenedores, potenciar vocacions científiques, divulgar i difondre l'art i la cultura i promoure el creixement personal, fomentant els hàbits saludables, l'educació en valors i la sensibilització social**.

Un bon exemple d'això és el **Joves Emprenedors**, un programa pedagògic que té l'objectiu de **despertar les habilitats emprenedores en els alumnes, promovent el creixement personal i potenciant la capacitat d'iniciativa**. A través d'aquest *kit*, els joves podran observar el món empresarial des d'una altra perspectiva, detectar noves oportunitats i dur a terme projectes ideats per ells mateixos, amb la finalitat que **aprenguin el procés que cal seguir i el que significa ser emprenedor**.

Així, els alumnes hauran de **treballar en equip** per definir bé el problema i l'oportunitat, **organitzar el procés** de generació de valor i **organitzar** l'equip adequat, comunicar el projecte per obtenir recursos, **dissenyar un model de negoci viable, construir un prototip** i testar-lo per millorar pas a pas i **comunicar la proposta de valor** per fer realitat el projecte.

Una gran oportunitat perquè els joves, amb l'ajuda del seu professor, s'apropin al món professional i es formin, desenvolupin la seva creativitat i potenciïn les seves millors aptituds.

Aquest **Joves Emprenedors** té com a objectiu ajudar a portar els alumnes des d'una etapa inicial, en què probablement desconeguin el **concepte d'emprenedoria** i les característiques i els valors d'una **actitud emprenedora**, fins a un estat final en què han de ser capaços de materialitzar el prototip d'un producte o servei proposat a partir d'un procés creatiu basat en la **detecció de problemes no resolts o necessitats no cobertes**.

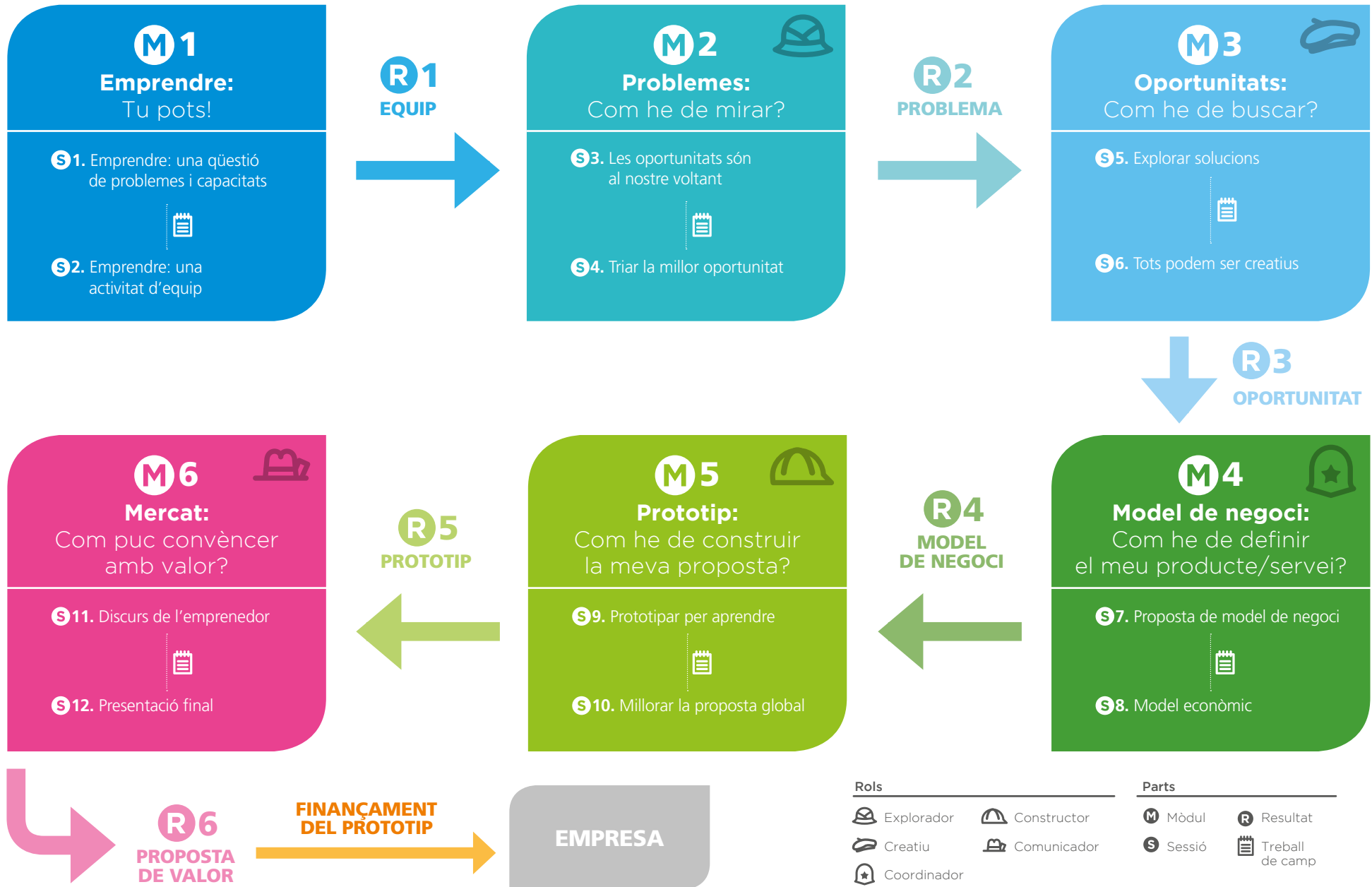
Aquest procés s'estructura, des d'un punt de vista metodològic, en **sis mòduls diferents, dividits cadascun d'ells en dues sessions**. Cada mòdul representa una unitat temàtica l'objectiu de la qual és el coneixement i la comprensió d'un determinat concepte. Aquest concepte està sempre vinculat a la consecució d'una actitud emprenedora o al desenvolupament d'una fase de l'execució d'un projecte d'emprenedoria. Cadascuna de les sessions, dissenyades per tenir una durada d'uns 55 minuts, suposa una unitat lectiva per a la qual es proposen diferents activitats de caràcter tant pràctic com teòric.

D'aquesta manera es configuren un total de **dotze sessions**, que s'han dissenyat amb la flexibilitat suficient perquè en cada cas el procés pugui ser completat en un termini més o menys llarg dependent de les necessitats, les circumstàncies i els desitjos de cada centre o tutor i, especialment, de la càrrega de treball pràctic que es consideri que puguin assumir els alumnes entre una sessió i la següent. Així doncs, **una periodicitat setmanal permetrà concloure tot el procés en el termini d'un trimestre**, mentre que lapsos de temps més extensos entre les sessions implicaran la possibilitat d'estendre aquesta unitat formativa durant un semestre o fins i tot un curs escolar.

L'estructura de cada sessió és similar: s'utilitzaran exemples que serveixen d'introducció a uns conceptes teòrics molt concrets. Es farà també algun tipus d'exercici pràctic i, finalment, es durà a terme un treball de síntesi que servirà per aconseguir un objectiu concret en cada sessió. Entre les sessions d'un mateix mòdul els alumnes hauran de fer un treball de camp que suposarà, en general, algun tipus d'interacció amb l'entorn. **En finalitzar cada mòdul els alumnes hauran de lliurar un document estandarditzat com una petita bitàcola del seu projecte.**

Durant aquest procés, els alumnes hauran de treballar en **equips d'entre quatre i sis membres**. Cada equip s'ha d'organitzar assignant un rol diferent a cada integrant, de manera que tots puguin posar en pràctica les seves capacitats i preferències personals aplicades a la materialització d'un projecte d'emprenedoria (en aquest sentit, s'han identificat cinc rols diferents: explorador, creatiu, coordinador, constructor i comunicador). No es tractarà en aquest cas de reproduir un model d'organització empresarial clàssic, sinó l'estructura d'un **equip de treball col·laboratiu i realment eficient en què cada alumne assumeixi responsabilitats pròpies** envers la resta dels membres de l'equip.

Al marge dels professors o tutors, que treballaran com a facilitadors i impulsors de tot el procés, es pot tenir en compte també la participació de la figura dels voluntaris, persones que puntualment poden aportar el seu testimoni professional i personal sobre l'emprenedoria i el món de l'empresa.



Rols		Parts	
Explorador	Constructor	M Mòdul	R Resultat
Creatiu	Comunicador	S Sessió	Treball de camp
Coordinador			

El professor o tutor encarregat d'aquesta unitat formativa trobarà per a cada sessió un material organitzat de la manera següent:

- **Guia pedagògica de la sessió.** Presenta de forma breu l'estructuració general de la sessió i recomana una determinada durada per a cada activitat que caldrà desenvolupar dins d'aquesta sessió.
- **Guia pedagògica sobre les fitxes d'exemples.** Suport explicatiu sobre la utilització de les fitxes d'exemples com a material de suport per a la presentació dels conceptes teòrics.
- **Fitxes d'exemples.** Textos que es poden fer servir com a suport per a l'explicació dels conceptes teòrics o la generació de dinàmiques que tinguin com a objectiu millorar-ne la comprensió.
- **Guia pedagògica sobre la dinàmica proposada.** Suport explicatiu per fer una activitat orientada a contextualitzar o consolidar la comprensió d'un concepte teòric determinat.
- **Plantilla de dinàmica proposada.** Plantilla perquè els alumnes la utilitzin durant l'activitat proposada en la sessió.
- **Guia pedagògica sobre la part de la sessió dedicada a concreció de resultats.** Suport explicatiu orientat a fer el treball de camp entre sessions o bé a la concreció del resultat final del mòdul.
- **Plantilla de resultats.** Plantilla perquè els alumnes la utilitzin durant la part de la sessió dedicada a la concreció de resultats.
- **Plantilla de resultat de mòdul.** Plantilla perquè els alumnes la utilitzin en finalitzar un mòdul i que serveix de síntesi de tot el treball dut a terme durant aquest mòdul.

**Les fitxes de resultat de cada mòdul s'hauran de pujar o enviar emplenades per cada equip seguint les instruccions que trobareu a la pàgina web:
www.kitcaixajovesemprenadors.com**

MÒDUL 1. EMPRENDRE: TU POTS!**SESSIÓ 1**

Objectiu: presentar el concepte bàsic d'emprenedor i empenedoria. Explicació del desenvolupament del procés formatiu Joves Emprenedors.

Resultat: coneixement i comprensió del conjunt de capacitats i actituds del caràcter empenedor.

SESSIÓ 2

Objectiu: descobrir capacitats pròpies que es poden aplicar a l'empenedoria entesa com un treball d'equip.

Resultat: formació dels equips de treball.

Resultat del mòdul: equip.

MÒDUL 4. MODEL DE NEGOCI: COM HE DE DEFINIR EL MEU PRODUCTE/SERVEI?**SESSIÓ 7**

Objectiu: comprendre que un model de negoci és un sistema integral de generar i donar valor.

Resultats: obtenció d'una primera versió dels diferents components del model de negoci.

SESSIÓ 8

Objectiu: redefinir el model de negoci una vegada contrastat amb clients o usuaris potencials.

Resultats: obtenció d'un model de negoci definitiu.

Resultat del mòdul: model de negoci.

MÒDUL 2. PROBLEMES: COM HE DE MIRAR?**SESSIÓ 3**

Objectiu: entendre que el nostre entorn és ple de problemes per resoldre i que l'empenedoria és una forma de solucionar-los.

Resultat: identificació de problemes al voltant de l'alumne: casa, escola, barri...

SESSIÓ 4

Objectiu: seleccionar un problema en clau d'oportunitat per fer un projecte d'empenedoria.

Resultat: determinació del repte sobre el qual cada equip construirà una proposta empenedora.

Resultat del mòdul: problema.

MÒDUL 5. PROTOTIP: COM HE DE CONSTRUIR LA MEVA PROPOSTA?**SESSIÓ 9**

Objectiu: entendre el concepte de prototip com a eina clau d'integració, validació i millora de la solució proposada.

Resultats: obtenció d'una primera versió del prototip.

SESSIÓ 10

Objectiu: afinar el prototip inicial incorporant-hi aspectes tècnics, de disseny i econòmics, gràcies a l'aportació de coneixement expert.

Resultats: prototip definitiu.

Resultat del mòdul: prototip.

MÒDUL 3. OPORTUNITATS: COM HE DE BUSCAR?**SESSIÓ 5**

Objectiu: ser conscients que el primer pas per solucionar un problema és identificar els recursos disponibles per fer-ho.

Resultats: recerca d'informació i casos pràctics que puguin servir com a mecanisme d'inspiració per solucionar el problema plantejat.

SESSIÓ 6

Objectiu: demostrar que la creativitat pot ser un procés estructurat.

Resultats: conjunt d'idees seleccionades com a possibles solucions per al repte.

Resultat del mòdul: oportunitat.

MÒDUL 6. MERCAT: COM PUC CONVÈNCER AMB VALOR?**SESSIÓ 11**

Objectiu: elaborar un discurs en clau de valor.

Resultats: material de comunicació sobre la proposta o projecte d'empenedoria.

SESSIÓ 12

Objectiu: presentar, convèncer i aconseguir recursos per al projecte d'empenedoria.

Resultats: un conjunt de prototips valorats mitjançant un mecanisme de mercat.

Resultat del mòdul: proposta de valor.

M 1 / EMPRENDRE: TU POTS!

SESSIÓ 1: EMPRENDRE: UNA QÜESTIÓ DE PROBLEMES I CAPACITATS

Exemples d'emprenedoria

Activitat: "Les teves capacitats per emprendre"

Treball de camp: buscar exemples de persones amb actitud emprenedora a l'entorn més proper

SESSIÓ 2: EMPRENDRE: UNA ACTIVITAT D'EQUIP

Activitat: "Diferents usos d'una pilota de tennis"

Activitat: "Creació de l'equip"

Resultat 1: L'EQUIP

M 2 / PROBLEMES: COM HE DE MIRAR?

SESSIÓ 3: LES OPORTUNITATS SÓN AL NOSTRE VOLTANT

Exemples de problemes i solucions

Activitat: "Escenaris i problemes"

Activitat: "Observació"

Treball de camp: explorar l'entorn a la recerca de problemes per solucionar

SESSIÓ 4: TRIAR LA MILLOR OPORTUNITAT

Activitat: "Escenaris i problemes"

Activitat: "Selecció del problema"

Resultat 2: EL PROBLEMA

M 3 / OPORTUNITATS: COM HE DE BUSCAR?

SESSIÓ 5: EXPLORAR SOLUCIONS

Exemples i teoria de com podem buscar amb criteri

Activitat: "Què sabem"

Activitat: "Què hem trobat"

Treball de camp: buscar de forma sistemàtica informació, tant de forma virtual com presencial, relacionada amb el problema que cal resoldre

SESSIÓ 6: TOTS PODEM SER CREATIUS

Activitat: "Brainwriting"

Activitat: "Brainstorming"

Activitat: "Scamper"

Activitat: "Valoració d'idees"

Resultat 3: L'OPORTUNITAT

M 4 / MODEL DE NEGOCI: COM HE DE DEFINIR EL MEU PRODUCTE/SERVEI?

SESSIÓ 7: PROPOSTA DE MODEL DE NEGOCI

Model de negoci: "Mini-Canvas"

Exemples i teoria del model de negoci

Activitat: "Model de negoci"

Treball de camp: contrastar el model de negoci amb clients o usuaris potencials

SESSIÓ 8: MODEL ECONÒMIC

Activitat: "Model de negoci: visió econòmica"

Activitat: "Elements crítics del model de negoci"

Resultat 4: EL MODEL DE NEGOCI

M 5 / PROTOTIP: COM HE DE CONSTRUIR LA MEVA PROPOSTA?

SESSIÓ 9: PROTOTIPAR PER APRENDRE

Teoria: "Què és un prototip"

Activitat: "Preprototip"

Treball de camp: obtenir informació especialitzada per completar, afinar i definir el prototip

SESSIÓ 10: MILLORAR LA PROPOSTA GLOBAL

Activitat: "Prototip"

Resultat 5: EL PROTOTIP

M 6 / MERCAT: COM PUC CONVÈNCER AMB VALOR?

SESSIÓ 11: DISCURS DE L'EMPRENEDOR

Exemples de discurs de l'emprenedor i model Nabch

Activitat: "Les preguntes clau del discurs de l'emprenedor"

Treball de camp: validar la presentació davant de diferents públics per afinar-la i millorar-la

SESSIÓ 12: PRESENTACIÓ FINAL

Activitat: "Valoració dels discursos i dels productes/serveis"

Activitat: "Puntuació dels discursos i dels productes/serveis"

Resultat 6: LA PROPOSTA DE VALOR

JOVES **EMPRENEDORS**

Amb la col·laboració de:

