

INCONFORMISTAS

Programa de talleres previsto

La información referente a fecha de celebración y horarios puede ser modificada.

Versión 20 junio 2016

Público destinatario:

Emprendedores/as: personas con una idea de negocio en mente, en fase inicial de desarrollo o puesto en marcha recientemente (menos de 2 años).

Serán los asistentes a los TALLERES DE NIVEL 1.

Empresarios/as: personas con un proyecto consolidado en el mercado.

Serán los asistentes a los TALLERES DE NIVEL 2.

Criterios de evaluación para la selección de alumnado:

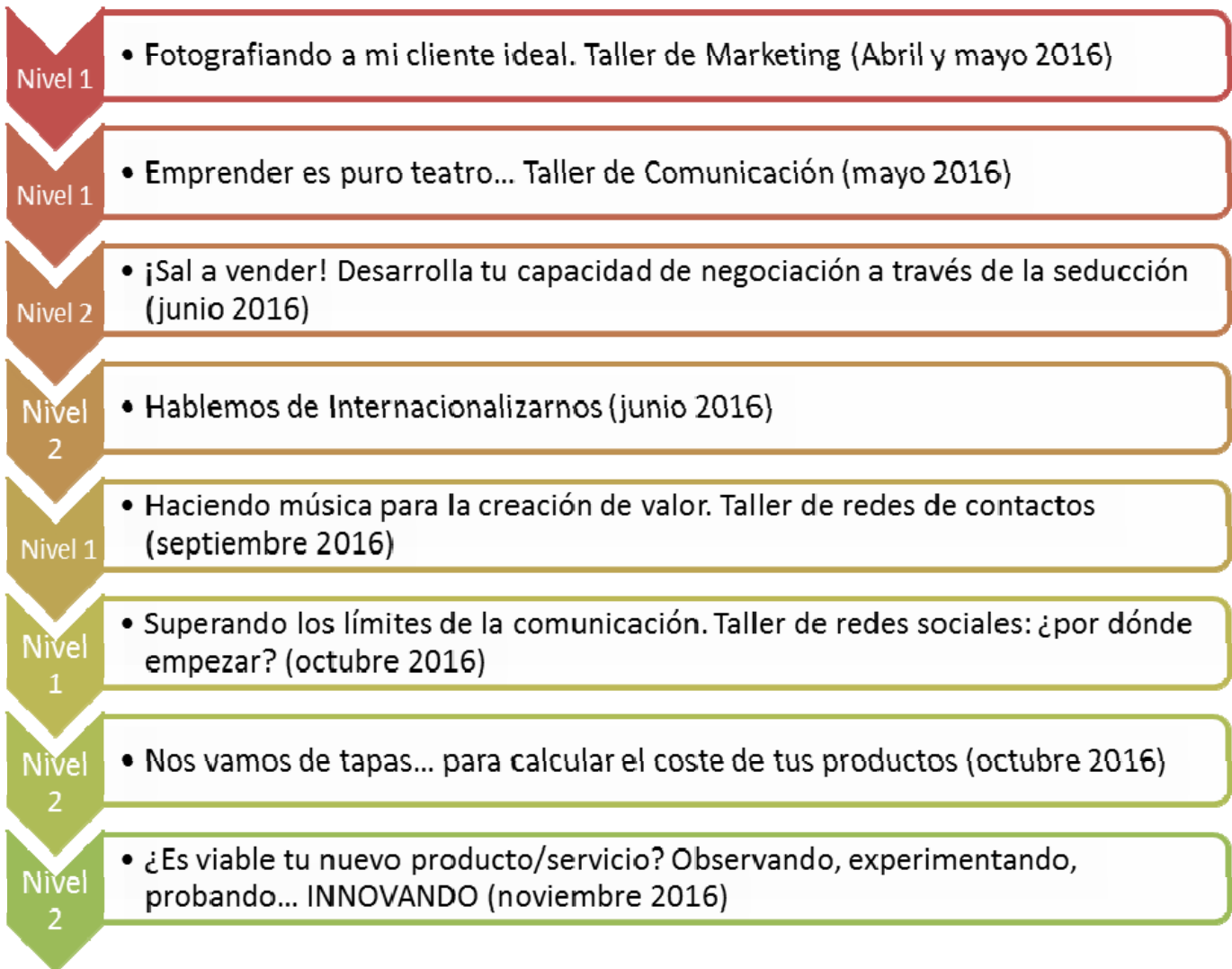
Nivel 1

- Persona emprendedora (no constituido o con menos de 2 año de vida)
- Con proyecto empresarial o idea de proyecto, en cualquier sector de actividad, priorizando la innovación.
- Vídeo, adecuación en relación a:
 - o Adecuación de la formación según la descripción de la empresa y propuesta de valor aportada.
 - o Equipo promotor. Perfil y necesidades.
 - o Motivación por participar.
 - o Resultados esperados y relación con la actividad.

Nivel 2

- Empresario individual o empresa constituida
- Con proyecto empresarial o idea de proyecto, en cualquier sector de actividad, priorizando la innovación.
- Vídeo:
 - o Adecuación de la formación según la descripción de la empresa y propuesta de valor aportada.
 - o Equipo de la empresa. Perfil y necesidades.
 - o Motivación por participar.
 - o Resultados esperados y relación con la actividad.

Listado de talleres en orden cronológico



TALLERES DE NIVEL 1

TALLER: Fotografiando a mi cliente ideal. Taller de Marketing

Breve descripción

La fotografía también es una expresión que requiere una especial sensibilidad en la percepción. Las técnicas adecuadas de composición fotográfica nos ayudan a realzar aquello verdaderamente importante de lo que queremos transmitir en cada fotografía.

La persona emprendedora necesita fotografiar adecuadamente su cliente ideal, conocerlo, estudiarlo, observarlo.

EJECUTADO

Fecha de celebración

28 de abril y 05 de mayo.

Horario: 16:30h-20:30h

Observaciones

Taller gratuito

TALLER: Emprender es puro teatro... Taller de Comunicación

Breve descripción

La exposición de un proyecto requiere de habilidades de comunicación, saber transmitir noticias, saber contar historias que pongan sentimiento en nuestros proyectos. Si no lo hacemos es una exposición estéril, plana, sin alma...

La persona emprendedora como actor debe manejar las artes escénicas que supone la presentación de su propio proyecto empresarial. Este taller trata sobre eso y pretende entrenar el juego escénico, potenciar las habilidades expresivas, concebir el cuerpo como instrumento y motor de expresión y conocer las técnicas de improvisación.

EJECUTADO

Fecha de celebración

24 de mayo de 2016

Horario: 16:30h-20:30h

Observaciones

Taller gratuito

TALLER: Haciendo música para la creación de valor. Taller de redes de contactos

Breve descripción	La persona emprendedora debe aprender a hacer sonar la música en su propio ecosistema emprendedor, reconociendo quiénes son sus stakeholders y tejiendo sus propias redes de colaboración y alianzas.	
Fecha de celebración	13 de septiembre 2016	Horario: 16:30h-20:30h
Observaciones	Taller gratuito	

TALLER: Superando los límites de la comunicación. Taller de redes sociales: ¿por dónde empezar?

Breve descripción	<p>Las redes sociales revolucionan nuestro día a día y representan una oportunidad de acceder a mercados que generalmente no son accesibles de forma tradicional. Establecen un canal de comunicación con nuestros clientes. Pero todo ello requiere de una estrategia previa y una definición de objetivos.</p> <p>El taller pretende establecer las primeras bases de esa estrategia respondiendo a preguntas claves que cualquier emprendedor debe hacerse antes de abrir un perfil en redes sociales.</p>	
Fecha de celebración	04 de octubre de 2016	Horario: 16:30h-20:30h
Observaciones	Taller gratuito	

TALLERES DE NIVEL 2

¡Sal a vender! Desarrolla tu capacidad de negociación a través de la seducción.	
Breve descripción	<p>La seducción no cabe duda que es un arte en la que exponemos toda una artillería de habilidades con un claro objetivo, que no es otro que conquistar a la otra persona. Para ello, la provocación, el humor y la capacidad de improvisación son algunas de las técnicas que se utilizan para ello.</p> <p>La persona emprendedora necesita conocer estas técnicas cuando inicia su proceso de negociación con clientes, inversores, bancos o proveedores. Este taller trata de encontrar paralelismos entre la seducción y la negociación.</p>
Fecha de celebración	07 de junio de 2016 Horario: 16:00h-20:30h
Observaciones	Taller gratuito

EJECUTADO

TALLER: Hablemos de Internacionalizarnos.	
Breve descripción	La apertura de nuevos mercados a través de la internacionalización es uno de los grandes retos de cualquier empresa.
Fecha de celebración	20 de septiembre de 2016. Horario: 16:00h-20:30h
Observaciones	Taller gratuito

TALLER: Nos vamos de tapas... para calcular el coste de tus productos.	
Breve descripción	<p>A veces cometemos errores de bulto en el cálculo del coste de nuestros productos mermando la rentabilidad. Peor aún, a veces perdemos dinero prestando servicios...</p> <p>En este taller pretendemos calcular el coste de los productos de una forma diferente y amena. Nos iremos de tapas y mientras alimentamos nuestro cuerpo iremos calculando los costes de cada “manjar” exquisito que vayamos probando. El reto final es conocer la rentabilidad para el restaurante de nuestro taller.</p>
Fecha de celebración	18 de octubre de 2016 Horario: 16:30h-20:30h
Observaciones	Taller de pago (20€)

TALLER: ¿Es viable tu nuevo producto/servicio? Observando, experimentando, probando... INNOVANDO	
Breve descripción	Desarrollar técnicas experimentales sencillas, rápidas y baratas para testear la viabilidad de un nuevo producto/servicio
Fecha de celebración	03 de noviembre de 201. Horario: 16:30h-20:30h
Observaciones	Taller gratuito

¡Te esperamos!