

Programa Aceleración Impulso Emprendedor VII Edición

Sesión 1

Fecha: 14 de junio
Horario: de 9:00 a 14:00 h.
Imparte: **Cein**



Apertura programa. Casos prácticos.

Presentación del calendario. Acuerdos de grupo.
Conceptos sobre el modelo de negocio a través de casos prácticos.
Reflexión sobre los proyectos participantes.

Sesión 2

Fecha: 21 de junio
Horario: de 9:00 a 14:00
Imparte: **Pilar Jericó**

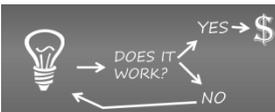


La importancia de las personas

Pilar Jericó, reconocida como una de las mejores conferenciantes españolas, dirigirá un taller en el que dará las claves sobre la actitud necesaria para emprender.
(<https://www.pilarjericó.com/>)

Sesión 3

Fecha: 6 de septiembre
Horario: de 9:00 a 14:00 h.
Imparte: **Cein + startup**



Oportunidad de negocio. Experiencia emprendedora.

Qué se tiene que cumplir para que exista una oportunidad de negocio. Detección de hipótesis y pautas en la realización de entrevistas de problema para comprobar la realidad del mercado.

Experiencias emprendedoras de mano de **Innoup Farma** (<http://innoupfarma.com/>) y **Eversens** (<http://www.eversens.com/>)

Tutoría individual 1

Semana 9 septiembre
Horario a convenir



Presentación avance de cada proyecto

Puntos críticos de cada proyecto. Qué hipótesis se deben comprobar. Presentación a personal de Cein.

Sesión 4

Fecha: 12 de septiembre
Horario: de 9:00 a 14:00 h.

Imparte: **Cein**



Solución. Segmento de clientes. Estilos de comportamiento

Segmento de clientes. A quién me dirijo.
Perfil del cliente. Qué quiere mi cliente. Qué le molesta.
Estimación del Mercado.

Aprender a identificar estilos de comportamiento para adaptarse al interlocutor.

Tutoría individual 2

Semana 15 septiembre
Horario a convenir



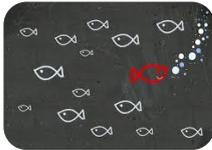
Presentación avance de cada proyecto

Definición del segmento de clientes de cada proyecto.
Presentación a personal de Cein.

Sesión 5

Fecha: 20 de septiembre
Horario: de 9:00 a 14:00 h.

Imparte: **Cein + Arpa**



Propuesta de Valor. Emprender con o sin socios.

Comprobar si la solución resuelve el problema. MPV.
Porqué mi solución es mejor que otras.
Buscar la diferenciación. Océanos azules.

Ventajas e inconvenientes de emprender con socios. Cómo evitar conflictos entre socios.

Tutoría individual 3

Semana 23 septiembre
Horario a convenir



Presentación avance de cada proyecto

Desarrollo propuesta de valor de cada proyecto.
Presentación a personal de Cein.

Mentoring 1

Fecha: 26 de septiembre
Horario: de 9:00 a 14:00 h.

Empresas + proyectos



Asesoramiento de empresas mentoras

Presentación de los puntos críticos y dudas de cada proyecto con el objetivo de obtener asesoramiento de las empresas patrocinadoras.



Sesión 6

Fecha: 27 de septiembre
Horario: de 9:00 a 14:00 h.
Imparte: **Cein + Startup**



Canales. Relación con cliente. Ingresos Experiencia emprendedora

Cómo entregar el producto o servicio en el mercado. Cómo darse a conocer. Cuál será la relación con el cliente. Modelo de ingresos. Fijación de precio. Escalabilidad. Estimación de ventas.

Experiencia emprendedora de la mano de **BlackBinder** (<https://www.blackbinder.net/>)

Sesión 7

Fecha: 4 de octubre
Horario: de 9:00 a 14:00 h.
Imparte: **Cein + Sodena**



Operaciones. Análisis económico financiero. Financiación

Actividad clave de la empresa. Socios, alianzas y proveedores. Recursos e inversiones necesarias. Búsqueda de la eficiencia.

Estructura de costes.

Análisis económico financiero del proyecto.

Financiación de Sodena.

Tutoría individual 4

Semana 7 oct.
Horario a convenir



Análisis viabilidad de cada proyecto

Análisis de los datos económico financieros de cada proyecto.

Sesión 8

Fecha: 11 de octubre
Horario: de 9:00 a 14:00 h.
Imparte: **Nestor Guerra**



Metodología Lean Startup. Prototipado.

Experimentos y prototipos para validar hipótesis y reducir la incertidumbre. Herramientas para hacer tests.

<http://nestorguerra.com/>

Sesión 9

Fecha: 18 de octubre
Horario: de 9:00 a 14:00 h.
Imparte: **Miguel Ángel Trabado**



Experiencia de usuario

El nuevo consumidor compra experiencias más que productos. Cómo mejorar la experiencia de usuario tanto de forma off line como on line.

Sesión 10

Fecha: 25 de octubre

Horario: de 9:00 a 18:00 h.

Imparte: **Manuel Alonso Coto**



Plan de Marketing I

Elaboración de los puntos que debe contener un plan de marketing: entorno, propuesta de valor, claim, naming, las 3 P's, capital conversacional, medios de pago, neuromarketing.

Sesión 11

Fecha: 7 de noviembre

Horario: de 9:00 a 14:00 h.

Imparte: **Manuel Alonso Coto**

Plan de Marketing II

Continuación de la sesión anterior.

Tutoría individual 5

Fecha: 7 y 8 de noviembre

Horario: a convenir

Imparte: **Manuel Alonso Coto**

Plan de Marketing de cada proyecto

Una vez finalizada la sesión grupal, cada proyecto revisará con Manuel A. Coto su plan de marketing.



Sesión 12

Fecha: 15 de noviembre

Horario: de 9:00 a 18:00 h.

Imparte: **Dale Carnegie**



Ventas I

Detectar las necesidades del cliente. Habilidades comerciales necesarias para entender al cliente. Cómo acceder a los clientes potenciales. Proceso de ventas. Negociación. Tratar de convertir los contactos en ventas. Plan comercial.

Sesión 13

Fecha: 22 de noviembre

Horario: de 9:00 a 18:00 h.

Imparte: **Dale Carnegie**

Ventas II

Continuación sesión anterior.

Mentoring 2

Fecha: 28 de noviembre
Horario: de 9:00 a 14:00 h.
Empresas + proyecto



Asesoramiento de empresas mentoras

Presentación de avances y dudas de cada proyecto con el objetivo de obtener asesoramiento de las empresas patrocinadoras.



Sesión 14

Fecha: 13 de diciembre
Horario: de 9:00 a 14:00 h (¿?)
Imparte: Nerea Urcola



Competencias emprendedoras

De la mano de Nerea Urcola se desarrollará un taller dirigido a desarrollar algunas de las capacidades para emprender.
<https://urcolaconsultores.net/>

Sesión 15

Fecha: 20 de diciembre
Horario: de 11:00 a 14:00 h
Imparte: Cein



Cierre del programa

Presentaciones eficaces para preparar el demo day.
Planificación proyectos. Retrospectiva del programa.
Lunch despedida

Tutoría individual 6

Fecha: semana del 13 de enero
Horario a convenir
Imparte: Cein



Preparación Demo Day

Preparación con cada proyecto de la presentación para el Demo Day con personal de Cein.

Evento final

Fecha: 21 de enero de 2020
Horario: 17:00 h



DEMO DAY

Exposición de los proyectos en un evento abierto al público, inversores, financiadores, patrocinadores, entidades relacionadas con el emprendimiento con el objetivo de visibilizar el proyecto y buscar alianzas.

Calendario Aceleración Impulso Emprendedor VII Edición

JUNIO 2019						
Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
10	11	12	13	14	15	16
				Sesión 1		
17	18	19	20	21	22	23
				Sesión 2		
24	25	26	27	28	29	30

SEPTIEMBRE 2019						
Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
2	3	4	5	6	7	8
				Sesión 3		
9	10	11	12	13	14	15
	Tutoría 1			Sesión 4		
16	17	18	19	20	21	22
	Tutoría 2			Sesión 5		
23	24	25	26	27	28	29
	Tutoría 3	Mentoring 1		Sesión 6		

OCTUBRE 2019						
Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
30-sep	1	2	3	4	5	6
				Sesión 7		
7	8	9	10	11	12	13
	Tutoría 4			Sesión 8		
14	15	16	17	18	19	20
				Sesión 9		
21	22	23	24	25	26	27
				Sesión 10		
28	29	30	31			

NOVIEMBRE 2019						
Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
			Sesión 11	Tutoría Mkt		
11	12	13	14	15	16	17
				Sesión 12		
18	19	20	21	22	23	24
				Sesión 13		
25	26	27	28	29	30	1
			Mentoring			

DICIEMBRE 2019						
Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
				Sesión 14		
16	17	18	19	20	21	22
				Sesión 15		
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

ENERO 2019						
Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
	Preparación Demo Day					
20	21	22	23	24	25	26
	Demo Day					