

TITULACIÓN:	MASTER UNIVERSITARIO EN Creación de Empresas, Nuevos Negocios y Proyectos Innovadores (MasterUp)		
MÓDULO:	MÓDULO ESPECÍFICO		
CURSO:	C2: Creatividad y oportunidades: emprendimiento e intraemprendimiento	CÓDIGO:	
COORDINADOR	Julio Segundo Gallardo		
OBJETIVOS Y	<p>El curso aborda un aspecto considerado trascendental tanto en la dirección de proyectos innovadores, como en la creación de empresas, proyectos culturales y sociales. La creatividad es una herramienta clave en el mundo de la empresa, de los proyectos sociales y culturales. Las técnicas creativas se aplican tanto a la búsqueda y creación de oportunidades desde una óptica de generación de nuevas empresas como desde la perspectiva intraemprendedora. Centrado en el proyecto individual del alumno/a, se busca conocer las técnicas que le permitan identificar, desarrollar y generar oportunidades de creación de valor mediante la creatividad, aplicar estas técnicas para iniciar procesos de innovación, ser originales en el desarrollo y/o aplicación de sus ideas, gestionar las condiciones internas de una empresa u organización para iniciar un procesos creativo que permita el intraemprendimiento, profundizar en el proceso de creación de empresa e identificar y evaluar las oportunidades de negocio y evaluar los costes asumible, y comunicar sus ideas y saber defenderlas con criterios propios con el fin de que sean aceptadas y poder dirigir las y desarrollarlas posteriormente. En definitiva, el curso facilita el ejercicio mental para aprender a descubrir y co-crear nuevas ideas que puedan convertirse en oportunidades.</p>		
RESULTADOS ESPERADOS DE APRENDIZAJE	<p>Al finalizar el curso el estudiante será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> Buscar y crear oportunidades le permitan seleccionar y desarrollar sus ideas de negocios o proyectos. Conocer las técnicas que le permitan identificar, desarrollar y generar oportunidades de creación de valor mediante la creatividad. Aplicar estas técnicas para iniciar procesos de innovación. Ser originales en el desarrollo y/o aplicación de sus ideas Gestionar las condiciones internas de una empresa u organización para iniciar un proceso creativo que permita el intraemprendimiento. Profundizar en el proceso de creación de empresa e identificar y evaluar las oportunidades de negocio y evaluar los costes asumibles. Comunicar sus ideas y saber defenderlas con criterios propios con el fin de que sean aceptadas y poder dirigir las y desarrollarlas posteriormente 		

CONTENIDOS

- No tengo ninguna idea buena. Introducción al desafío innovador / emprendedor: la idea.
- Técnicas de creatividad
- Detección de oportunidades, formar y reformar tu idea
- El principio de pájaro en mano
- Comprender la transformación del proceso creativo
- El principio de pérdida asumible
- Prueba de concepto /comunicación y venta
- Prototipado y Producto mínimo viable

**RELACIÓN DE
ACTIVIDADES DE
APRENDIZAJE**

Meses/Días	Horarios	Sesiones	ACTIVIDADES y CONTENIDOS	PROFESOR
Noviembre 28 Miércoles	16-18	S1	Introducción a CANVAS. Creatividad y oportunidades Comprender la transformación del proceso creativo	María José Pérez - Cátedra de Emprendedores
	18.30- 20.30	S2	Creatividad No tengo ninguna idea buena. Introducción al desafío innovador / emprendedor: la idea. Técnicas de creatividad. Principios de pájaro en mano y pérdidas asumibles	Javier Benitez - Animarte-
Noviembre 29 Jueves	16-18	S3	Descubrir clientes: Segmentación, arquetipos y Entrevistas/diálogos con clientes Detección de oportunidades, formar y reformar tu idea	Julio Segundo -UCA-
	18.30- 20.30	S4	Descubrir clientes: Entrevistas/diálogos con clientes: Diseño y desarrollo de entrevistas Detección de oportunidades, formar y reformar tu idea	Julio Segundo -UCA-
Diciembre 10 Lunes	16-18	S5	Validar clientes: Encaje propuesta de valor-cliente (Value proposition CANVAS) Prueba de concepto /comunicación y venta	Julio Segundo -UCA-
	18.30- 20.30	S6	Validar clientes: Encaje propuesta de valor-cliente (Entrevistas de solución y diseño de productos-servicios) Prueba de concepto /comunicación y venta. Prototipado.	Julio Segundo -UCA-
Diciembre 12 miércoles	16-18	S7	Business Model CANVAS Comprender la transformación del proceso creativo	Julio Segundo -UCA-
	18.30- 20.30	S8	Business Model CANVAS Comprender la transformación del proceso creativo	Julio Segundo -UCA-

	Diciembre 13 Jueves	16-18	S9	Validación modelos de negocio: MVP y experimentos Prueba de concepto /comunicación y venta. Producto mínimo viable	José M. Sánchez -UCA-
		18.30-20.30	S10	Validación modelos de negocio: MVP y experimentos Prueba de concepto /comunicación y venta. Producto mínimo viable	José M. Sánchez -UCA-
	Diciembre 17 Lunes	16-18	S11	Mi primer modelo de negocio Canvas (exposiciones alumnos) Comprender la transformación del proceso creativo	Julio Segundo -UCA- José M. Sánchez -UCA-
		18.30-20.30	S12	Mi primer modelo de negocio Canvas (exposiciones alumnos) Comprender la transformación del proceso creativo	Julio Segundo -UCA- José M. Sánchez -UCA-

COMPETENCIAS	CB6- Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación
	CB7- Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio
	CG8 - Capacidad de concebir, diseñar o crear, poner en práctica y adoptar un proceso sustancial de investigación o creación.
MÉTODO DE EVALUACIÓN	CE1- Capacidad de identificar los recursos y capacidades, así como las técnicas que le permitan determinar y localizar oportunidades innovadoras y de creación, que a su vez generen ventajas competitivas en el ámbito de la Dirección de Proyectos Innovadores y Emprendimiento
	CE2- Conocimiento de los distintos aspectos relacionados con la detección de oportunidades innovadoras y de creación, así como de las distintas herramientas para elaborar una presentación adecuada de la misma, en el ámbito de la Dirección de Proyectos Innovadores y de emprendimiento.
	Participación activa e interés del alumno en las actividades colectivas programadas 20% (MINIMO 10% MAXIMO 30%). Resolución y defensa de trabajos individuales y/o en grupo en las que se apliquen los contenidos impartidos 60% (MINIMO 40% MAXIMO 80%). Examen escrito de conocimientos 20% (MINIMO 10% MAXIMO 30%). Los alumnos tienen que incorporar al desarrollo de su proyecto lo aprendido en el módulo. Fecha de presentación a informar.

**ACTIVIDADES
FORMATIVAS**

Exposiciones teórico-prácticas: Exposición por parte del profesor sobre los conceptos fundamentales de los contenidos de la sesión, con el apoyo de presentaciones audiovisuales, y la promoción de debates en el aula con el objetivo de despertar la curiosidad y el interés del alumnado (12 horas) (PRESENCIALIDAD: 100%)

Resolución de estudios de caso: ya sea individual y/o en grupo con objeto de que el alumno adquiriera las destrezas competencias, transversales y específicas propuestas para el curso, en función de los contenidos expuestos en las sesiones teóricas (12 horas) (PRESENCIALIDAD: 100%)

Horas de trabajo no presenciales: En las que el alumno desarrollará su capacidad de aprendizaje autónomo a través del estudio y la aplicación de los contenidos a su proyecto (51 horas) (PRESENCIALIDAD: 0%) Total: 75 h.

**METODOLOGIA
DOCENTE**

Docencia presencial/participativa teórica: La docencia se desarrollará de manera presencial en sesiones tanto teóricas como prácticas. En las sesiones teóricas se estimulará la participación del alumno a través del debate y la reflexión conjunta.

Análisis de casos: los alumnos podrán simular situaciones reales en empresas a partir de casos de empresas, en los que tengan que resolver un problema real, de forma individual o en grupo

Trabajo cooperativo y en equipo: Dentro de estas actividades se propone la resolución de mini-casos en grupo, el análisis de noticias relacionadas con el desarrollo o el éxito de estrategias empresariales y la resolución de problemas simulados.

Sesiones colectivas de debate: Al igual que en las sesiones teóricas se estimulará el trabajo cooperativo y en equipo de los alumnos y se pondrán en común en sesiones colectivas de debate.

**NOTAS DE
INTERÉS**

1. La presencialidad es obligatoria al 100% de las sesiones. Se exige una presencialidad mínima del 80% de las sesiones para que el alumno pueda ser evaluado, el 20% de las ausencias solo serán aceptadas por causa justificada.
2. El alumno deberá ir adaptando su proyecto inicial a medida que avanza el proceso de aprendizaje e incorporando al mismo los conocimientos adquiridos en cada curso.
3. Las sesiones serán en lengua española, a excepción de las sesiones extraordinarias que podrán ser en inglés. El material de trabajo podrá estar tanto en lengua española como en lengua inglesa.
4. Durante el curso, los alumnos están obligados a consultar la página web del curso en Campus Virtual, lugar donde se dejará la documentación necesaria para seguir las clases, y en la que se notificará cualquier contingencia o aviso urgente relacionado con la asignatura.

**BIBLIOGRAFÍA
BÁSICA**

- The Four Steps to the Epiphany. S. Blank
- El Manual Del Emprendedor. S. Blank, B. Dorf.
- El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. E. Ries.
- Emprende es innovar. J. Sanchez, J. Segundo, JM Alcedo
- Generación de modelos de negocio. A. Osterwalder, Y. Pigneur
- Diseñando La Propuesta De Valor Tapa blanda A. Osterwalder, Y. Pigneur