

<b>TITULACIÓN:</b>	<b>MASTER UNIVERSITARIO EN Creación de Empresas, Nuevos Negocios y Proyectos Innovadores (MasterUp)</b>		
<b>MÓDULO:</b>	<b>MÓDULO ESPECÍFICO</b>		
<b>CURSO:</b>	C2: Creatividad y oportunidades: emprendimiento e intraemprendimiento	<b>CÓDIGO:</b>	1567004
<b>COORDINADOR</b>	<b>Jose M. Sánchez</b>		
<b>OBJETIVOS</b>	<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>		
<b>RESULTADOS ESPERADOS DE APRENDIZAJE</b>	<p>Al finalizar el curso el estudiante será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Buscar y crear oportunidades le permitan seleccionar y desarrollar sus ideas de negocios o proyectos.</li> <li>○ Conocer las técnicas que le permitan identificar, desarrollar y generar oportunidades de creación de valor mediante la creatividad.</li> <li>○ Aplicar estas técnicas para iniciar procesos de innovación. Ser originales en el desarrollo y/o aplicación de sus ideas</li> <li>○ Gestionar las condiciones internas de una empresa u organización para iniciar un proceso creativo que permita el intraemprendimiento.</li> <li>○ Profundizar en el proceso de creación de empresa e identificar y evaluar las oportunidades de negocio y evaluar los costes asumibles.</li> <li>○ Comunicar sus ideas y saber defenderlas con criterios propios con el fin de que sean aceptadas y poder dirigir las y desarrollarlas posteriormente</li> </ul>		

## 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 30 Jueves	16-18	S1	<b>Introducción a CANVAS. Creatividad y oportunidades</b> Comprender la transformación del proceso creativo	Jose M. Sanchez - UCA-
	18.30-20.30	S2	<b>Creatividad</b> No tengo ninguna idea buena. Introducción al desafío innovador / emprendedor: la idea. Técnicas de creatividad. Principios de pájaro en mano y pérdidas asumibles IDEATE Method	Jose M. Sánchez - UCA-
Diciembre 04 Lunes	16-18	S3	<b>Descubrir clientes: Segmentación, arquetipos y mapa de empatía.</b> Detección de oportunidades, formar y reformar tu idea	Julio Segundo –UCA-
	18.30-20.30	S4	<b>Descubrir clientes: Segmentación, arquetipos y mapa de empatía.</b> Detección de oportunidades, formar y reformar tu idea	Julio Segundo –UCA-
Diciembre 05 Martes	16-18	S5	<b>Descubrir clientes: Entrevistas/diálogos con clientes: Diseño y desarrollo de entrevistas</b> Detección de oportunidades, formar y reformar tu idea	Julio Segundo –UCA-
	18.30-20.30	S6	<b>Descubrir clientes: Entrevistas/diálogos con clientes: Diseño y desarrollo de entrevistas</b> Detección de oportunidades, formar y reformar tu idea	Julio Segundo –UCA-
Diciembre 11 Lunes	16-18	S7	<b>Business Model CANVAS</b> Comprender la transformación del proceso creativo	José M. Sánchez –UCA-
	18.30-20.30	S8	<b>Business Model CANVAS</b> Comprender la transformación del proceso creativo	José M. Sánchez –UCA-

	Diciembre 13 Miércoles	16-18	S9	<b>Validar clientes: Encaje propuesta de valor-cliente</b> Prueba de concepto /comunicación y venta.	Jose M. Sanchez –UCA-
		18.30-20.30	S10	<b>Validar clientes: Encaje propuesta de valor-cliente</b> Prueba de concepto /comunicación y venta.	Julio Segundo –UCA-
	Diciembre 14 Jueves	16-18	S11	<b>Mi primer modelo de negocio Canvas (exposiciones alumnos)</b> Comprender la transformación del proceso creativo	Jose M. Sanchez –UCA-
		18.30-20.30	S12	<b>Mi primer modelo de negocio Canvas (exposiciones alumnos)</b> Comprender la transformación del proceso creativo	Julio Segundo –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 adquiera 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.

<p><b>METODOLOGIA DOCENTE</b></p>	<p>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.</p> <p>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</p> <p>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.</p> <p>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.</p>
<p><b>NOTAS DE INTERÉS</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>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.</li> <li>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.</li> <li>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.</li> </ol>
<p><b>BIBLIOGRAFÍA BÁSICA</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• The Four Steps to the Epiphany. S. Blank</li> <li>• El Manual Del Emprendedor. S. Blank, B. Dorf.</li> <li>• El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. E.Ries.</li> <li>• Generación de modelos de negocio. A. Osterwalder, Y. Pigneur</li> <li>• Diseñando La Propuesta De Valor Tapa blanda A. Osterwalder, Y. Pigneur</li> </ul>