

PROYECTO PF0321016901 DENTRO DE LA CONVOCATORIA FOMENTO DEL AUTEMPLO Y LAS INICIATIVAS EMPRESARIALES EN CANARIAS

"PROYECTO ACTIVA-TIC +"

Entidad beneficiaria: FUNDACIÓN LA CAJA DE CANARIAS

Proyecto **COFINANCIADO POR EL FONDO SOCIAL EUROPEO (FSE)**. De forma alineada con los objetivos de la convocatoria, el proyecto comprende acciones de comunicación, formación y asesoramiento a personas residentes en Canarias para mejorar su empleabilidad y emprendimiento en el sector de las TICs

-Proyecto con el objetivo de **FORMACIÓN** en nuevas tecnologías de la información (manejos de la web, RR.SS., posicionamientos google, etc.), administración, comercio y marketing, con un añadido de orientación laboral y autoempleo.

-Formación presencial y On-line.

- Duración: hasta el 31 de diciembre de 2022.

PERFIL BENEFICIARIOS:

Los beneficiarios del Proyecto, 64 destinatarios, son personas inscritas como demandantes de empleo y/o inactivas al comenzar la formación, es decir, que no están realizando ninguna formación con interés en áreas de Administración, comercio, Marketing y Tecnologías de la Información.

Específicamente:

- *Personas sin cualificación profesional. Las personas que abandonaron los estudios de forma prematura, les cuesta incorporarse a las acciones formativas, por dos razones, principalmente: la larga duración de los Certificados de Profesionalidad u otros estudios profesionales y la falta de hábito de estudio. Los beneficiarios a los que nos dirigimos, en su mayoría no tienen hábito de estudio y los Certificados de Profesionalidad tienen aproximadamente 500 horas de duración. Por otro lado, al no haber finalizado muchos la formación obligatoria o tener otras obligaciones familiares, tiene escasa*

valoración de sus recursos propios, lo que les hace no comenzar una formación por evitar ´ otro fracaso”.

Las personas a las que nos dirigimos tienen un perfil no cualificado (camareros, recepcionistas, etc), con una alta estacionalidad, y que requieren formación técnica en áreas de conocimiento que pueden mejorar su empleabilidad, tanto el sector turismo como en otros mercados laborales, o creando el trabajo por si mismos como trabajadores por cuenta propia.

- Admisión en el proyecto: cada participante deberá rellenar un formulario con datos socio-demográficos así como de su situación laboral y sus expectativas al respecto de la participación en el proyecto.

El número máximo de participantes será de 64, que recibirán 178 horas de formación. Esta formación se divide en: formación presencial en habilidades y emprendimiento (20 horas), asesoramiento individual online (8 horas), y una formación online (bolsa de 150 horas).

El número de participantes se dividirá en 4 grupos, con 16 alumnos cada uno. Previo

CONTENIDOS:

FORMACIÓN GRUPAL PRESENCIAL EN EMPRENDIMIENTO (Habilidades y conocimientos de emprendimiento y empleabilidad) (20 h formación presencial grupal)

4.1. EMPRENDIMIENTO

- Introducción y Presentación: Somos personas emprendedoras: El objeto de este módulo es sensibilizar a los participantes acerca del emprendimiento, motivándoles para entender que todos llevamos un emprendedor dentro. La principal diferencia entre un soñador y un emprendedor está en las acciones que realizan cada día. En este módulo introductorio al curso, se darán unos consejos para despertar el emprendedor que todos llevamos dentro. Además, se sensibilizará acerca de la importancia de la sostenibilidad y protección del medio ambiente en los proyectos empresariales.
- Situación actual para el emprendedor y emprendedora: El objeto de este módulo es ayudar a entender los principales conceptos a la hora de poner en marcha una empresa (mercado, producto, modelo de negocio, etc), así como el ecosistema emprendedor en España y, en especial, en Canarias. Comenzar un negocio desde cero es difícil y muchas veces el emprendedor desconoce todos los conceptos importantes para su negocio. Además se

enseñaran algunos modelos que se pueden seguir a la hora de plantear una nueva empresa y como plantear y llevar a cabo los objetivos planteados teniendo en cuenta la situación del emprendedor.

- **Modelo de Negocio: Business Model Canvas** constituye una herramienta esencial para crear modelos de negocios de forma gráfica y sencilla, describiendo diferentes aspectos de tu idea de negocio necesarios para el correcto funcionamiento de tu proyecto. El contenido del módulo es: Qué es el Modelo Canvas (Business Modelo Canvas); Dónde se sitúa en la toma de decisiones estratégicas en la empresa; Descripción de los 9 bloques que lo integran; - Ejemplos de aplicación del Modelo Canvas a proyectos o empresas reales; Aplicación práctica en los proyectos de los asistentes al curso. Además, se explicará brevemente las principales características de Lean Startup, Business Model Canvas y Customer Development.

- **Plan de Negocio: Repaso a los principales puntos de un plan de negocio, recomendaciones generales y especial foco en errores habituales que comenten los emprendedores al redactarlos. Valoración de la importancia de su realización, metodología y recursos externos para completarlo. Ponencia sobre los principios, metodologías y técnicas de aprendizaje ágil que facilitan el lanzamiento de startups con un foco especial en la validación del problema a resolver, la solución a comercializar y el modelo de negocio a implantar.**

- **Emprendimiento y modelos de negocio en el sector salud, medioambiente y social (inclusión). En este módulo se profundizará en modelos de negocio sostenibles y en modelos de negocio con impacto social. Para ello se mostrarán casos de éxitos y se trabajará con la herramienta: Ecocanvas para los modelos de negocio sostenible. Se ayudará al alumnado a identificar necesidades actuales en la sociedad y cómo dar una respuesta a las mismas. A raíz de COVID, se ha detectado que la tendencia de crecimiento de las empresas va más allá de lo económico y se valoran otros valores: sociales, de inclusión, sostenibles... Esta pandemia no ha cambiado solo la tendencia de crecimiento sino también las formas de consumo, lo que ha hecho que se valore más la responsabilidad social y ambiental. Esto supone un nicho de mercado para futuros emprendedores/as. Las empresas sociales pueden dedicar su actividad a una labor social, pueden dedicar parte de sus beneficios a una causa social, pueden contratar a personas que pertenezcan a colectivos vulnerables. Se ayudará al alumnado/a a reflexionar sobre sus valores y crear un modelo de negocio acorde con ellos.**

4.2. HABILIDADES PERSONALES

- **Competencias digitales:** El uso de herramientas digitales es clave tanto para el proceso de búsqueda en sí mismo como para aumentar la empleabilidad, ya que el número de puestos de trabajo que requieren este tipo de competencias es cada vez más elevado.
- **Empleabilidad y habilidades sociales:** El desarrollo de nuestra empleabilidad, ese cóctel de actitudes y aptitudes que se articula como la capacidad para conseguir un empleo y para evitar el desempleo, debe ir desde dentro hacia afuera. Hemos de empezar partiendo de nosotros mismos, del conocimiento de nuestros puntos fuertes y débiles, de cómo pensamos, de cómo sentimos y respiramos. ¿Hemos mirado bien dentro de nosotros mismos? Desde ahí, progresivamente tenemos que ir entrenando nuestras relaciones con el exterior (personas, empresas, profesionales etc.) y poner en prácticas estrategias para optimizarlas. Algunas de las competencias clave en el proceso de búsqueda de empleo son las siguientes: Autoconocimiento, Motivación hacia el aprendizaje permanente, Flexibilidad y adaptación al cambio, Iniciativa y autonomía.
- **Liderazgo:** El objetivo de este módulo es transmitir metodologías para mejorar el liderazgo, mediante las técnicas de coaching, para: identificar y superar las barreras del cambio, reconocer situaciones en las que determinadas fortalezas del pasado se han convertido en debilidades competitivas, gestionar de forma constructiva los conflictos y desarrollar habilidades directivas (tales como el liderazgo, la comunicación asertiva o la negociación).
- **Gestión del tiempo:** Planificación, organización y gestión del tiempo. El desempleo, sobre todo cuando se prolonga en el tiempo, mina nuestras capacidades de planificación y organización. Mejoramos nuestra empleabilidad cuando adquirimos marcos y herramientas para establecer prioridades, planes de acción, optimización de medios y recursos etc. Técnicas como la matriz de Eisenhower, herramientas como Google Calendar o Evernote nos pueden ayudar mucho a desarrollar estos aspectos.
- **Gestión del estrés:** El objetivo del taller es identificar las competencias directivas clave en momentos de crisis, autoevaluar el propio perfil directivo, comprender la diferencia entre el análisis racional de una situación de negocio, y la percepción de las reacciones emocionales que esa situación produce en los stakeholders y anticipar y manejar adecuadamente las emociones propias de todo momento de crisis. Los contextos de crisis requieren un tipo de competencias directivas distintas a aquellas meramente organizativas.
- **Trabajo en equipo:** Sensibilizar a los asistentes acerca de los beneficios y la necesidad de trabajar en equipo, así como transmitir herramientas para organizar el trabajo en equipo con el fin de sacarle el

máximo partido en su aplicación práctica a los proyectos profesionales. El módulo se plantea de una forma eminentemente práctica en la que a través de ejercicios situaciones y procesos de autodiagnóstico, los participantes puedan ir identificando la situación de sus equipos de trabajo actuales y aspectos de mejora. En este módulo se pretende trabajar los valores añadidos que tiene trabajar en equipo.

- Innovación y creatividad. La innovación es el elemento clave que influye en la creatividad. A través de dinámicas y ejercicios prácticas se conectará al alumno con su parte creativa.
- Mindfulness para emprendedores. El mindfulness es una técnica basada en la toma de conciencia y en la atención plena. Para realizar esta formación presencial se subcontrará a formadores externos, expertos en las materias a impartir.

BLOQUE 5. ASESORAMIENTO INDIVIDUALIZADO ONLINE (8h)

Cada alumno recibirá un asesoramiento individualizado online de 8 horas. En el que se trabajará con cada participante den la detección de oportunidades vinculadas a su perfil personal y su entorno social, a partir de las cuales construir su propio proyecto profesional. Se incorporarán acciones adicionales para la adquisición y el refuerzo de competencias personales, incluyendo así objetivos de desarrollo personal y social. entorno. Por último, se darán a conocer los agentes que conforman el ecosistema emprendedor en España, en los cuales se puede apoyar el alumno para obtener diversos apoyos para su proyecto.

El contenido de este módulo es: Conceptos empresariales, análisis del mercado de trabajo de la dependencia, Modelos de negocio, Planteamiento de objetivos; Formas de conseguir objetivos; Influencia del entorno para la consecución de los objetivos y la elaboración de una hoja de ruta para el alumno/a

Durante este asesoramiento y con toda la información obtenida en la formación grupal presencial y en el asesoramiento individualizado, teniendo en cuenta las características personales y profesionales del alumnado, sus interés y la situación del mercado se orientará al alumno/a en la elección de los cursos profesionales. En este asesoramiento se indicará al alumno/a las opciones de formación que puede elegir y las oportunidades que se abren con las diferentes formaciones. A pesar de orientarle, será el alumno/a quien finalmente decidirá la formación que elige en esa bolsa de 150 horas que dispone.

Para realizar el asesoramiento se subcontrará a formadores externos, expertos en las materias a impartir.

BLOQUE 6. CHEQUE FORMACIÓN PROFESIONAL ONLINE (bolsa de 150 horas para cada alumno/a)

Cada participante contará con un cheque de formación de 150 horas máximo. Este cheque le permitirá realizar la formación o formaciones (dependiendo de la duración) que elija, siempre orientado por el tutor. El nº promedio de horas será de 150 por alumno, de forma que cada alumno consumirá más o menos horas en función de sus necesidades. al nº de horas máximo a realizar será de 9.600 horas, a repartir entre los 64 alumnos. En el caso en que se necesite un extra de horas para completar módulos formativos por alguno de los participantes, se ofrecerán sin coste, de forma que se asegure que el alumno completa la formación requerida en cada caso.

La formación se distribuye en tres familias profesionales: Administración y gestión, comercio y marketing e informática y comunicaciones. La metodología que se utilizará en esta acción formativa así como las características de la plataforma están descritas en el apartado 2.8: Formación online. Para realizar la formación se subcontrará a formadores externos, expertos en las materias a impartir.

Los cursos de formación que entran dentro de cada familias profesionales, con la duración en horas de cada curso y una pequeña descripción de los mismos, serán:

6.1 : FAMILIA PROFESIONAL ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN:

6.1.1 : OFIMÁTICA: 150 horas. El objetivo fundamental del curso se centra en que el alumno conozca el entorno Windows y sus posibilidades y que aprenda a manejar los distintos programas de Microsoft Office para el tratamiento de textos, el cálculo, la utilización de bases de datos y la creación de presentaciones

6.1.2. OFIMÁTICA EN LA NUBE: GOOGLE DRIVE. 100 horas
Crear y gestionar de forma eficaz, todos los tipos de documentos necesarios en la gestión ofimática en la nube de Google.

6.1.3. INGLÉS A1: 100 horas. Conseguir un nivel elemental de comprensión oral y escrita y en expresión e interacción oral y escrita que permita a los alumnos intercambios comunicativos muy simples y controlados sobre temas familiares y habituales destinados a satisfacer necesidades de tipo inmediato, con hablantes que se esfuerzan en hacerse entender. Este programa formativo proporcionara? a los alumnos la formación y el aprendizaje en lengua inglesa necesaria para que puedan presentarse a las pruebas de acreditación oficial del nivel A1 del Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (MCERL).

6.1.4. INGLÉS A2: 100 horas. Capacitar al alumnado para utilizar el idioma de forma sencilla pero adecuada y eficaz, siendo capaz

de comprender, expresarse e interactuar, tanto en forma hablada como escrita, en situaciones cotidianas, que requieran comprender y producir textos breves, en diversos registros y en lengua estándar, que versen sobre aspectos básicos concretos de temas generales y que contengan expresiones, estructuras y léxico de uso frecuente. Este programa formativo proporcionará a los alumnos la formación y el aprendizaje en lengua inglesa necesaria para que puedan presentarse a las pruebas de acreditación oficial del nivel A2 del Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (MCERL).

6.1.5. ALEMÁN A1. 100 horas

Capacitar al alumnado para comprender y utilizar expresiones cotidianas de uso muy frecuente, así como, frases sencillas destinadas a satisfacer necesidades de tipo inmediato como presentarse a sí mismo y a otros, pedir y dar información personal básica sobre su domicilio, sus pertenencias y las personas que conoce, y relacionarse de forma elemental siempre que su interlocutor hable despacio y con claridad y esté dispuesto a cooperar.

6.1.6. GESTIÓN DE RRHH. 52 horas

Obtener una visión global de la organización empresarial desde el área de recursos humanos analizando el diseño de puestos y la gestión por competencias

6.1.7 CONTABILIDAD. 72 horas

Adquirir conocimientos referentes a los aspectos clave de la contabilidad, del Plan General de Contabilidad y del ciclo contable, así como adquirir las habilidades necesarias para realizar el balance de situación y de las masas patrimoniales e interpretar el resultado del ejercicio

6.1.8. CONTABILIDAD FINANCIERA. 70 horas

Conocer el marco conceptual de la contabilidad financiera y la legislación actual vigente al respecto y los conceptos básicos de contabilidad financiera y los elementos y factores influyentes en la constitución y distribución de las operaciones con los socios de la empresa.

6.2 : FAMILIA PROFESIONAL COMERCIO Y MARKETING:

6.2.1 : GESTIÓN ECONÓMICA FINANCIERA PARA LA TOMA DE DECISIONES DE RIESGO. 104 horas. Adquirir conocimientos económico-financieros como herramienta básica para el análisis del riesgo del cliente

6.2.2. ATENCIÓN TELEFÓNICA AL CLIENTE Y TRATAMIENTO DE SITUACIONES CONFLICTIVAS. 55 horas. Utilizar las técnicas de comunicación telefónica, tanto a nivel de emisor como receptor y gestionar de una manera rápida y eficaz las necesidades de los clientes

6.2.3. TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL BÁSICA. 55 horas

Adquirir los conocimientos relativos a las técnicas de venta personal, desde su inicio hasta el cierre de la venta, y a la negociación comercial en su proceso y desarrollo.

6.2.4. PUBLICIDAD EFICAZ EN COMERCIO Y DISEÑO GRÁFICO. 100 horas. Adquirir los conocimientos sobre marketing y publicidad que permita identificarlos canales de publicidad y .com

6.2.5. MARKETING Y PUBLICIDAD ONLINE. 100 horas
Realizar las operaciones básicas de promoción de sitios web teniendo en cuenta el comportamiento del cliente online, la navegabilidad y las técnicas de publicidad online, a partir del marketing online.

6.2.6 ORGANIZACIÓN DE EVENTOS Y PROTOCOLO. 70 horas
Identificar los aspectos de las actividades protocolarias a realizar por el personal asistente a la dirección, en la organización de eventos en una empresa: claves, técnicas, planificación, desarrollo social, identidad gráfica, protocolo social, comunicación, y seguridad.

6.2.7. MARKETING RELACIONAL Y ONLINE: DISEÑO Y PROMOCIÓN DE SITIOS WEB. 91 horas. Realizar las operaciones básicas de diseño y promoción de sitios web teniendo en cuenta el comportamiento del cliente online, la navegabilidad y las técnicas de publicidad online, a partir del marketing online

6.2.8. RELACIONES PÚBLICAS Y GABINETES DE PRENSA. 55 horas. Identificar los elementos que se utilizan en el contexto de las relaciones públicas a través de gabinetes de prensa y negociación con los medios de comunicación

6.2.9 PERSONAL SHOPPER. 80 horas
Adquirir conocimientos sobre como potenciar la imagen personal, conociendo las características de cada cliente y aportar la capacidad de combinar colores, tejidos, formas, estilos y tendencias, así como diferenciar los tipos de complementos y prendas de vestir femeninas y masculinas. También adecuar la imagen a los distintos tipos de actos, eventos o situaciones y organizar las compras inteligentemente para obtener la máxima rentabilidad en el guardarropa.

6.3.- FAMILIA PROFESIONAL INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES.

6.3.1. ESPECIALISTA EN SEGURIDAD EN INTERNET. 90 horas.
Adquirir los conocimientos para instalar y configurar servidores de internet y correo electrónico garantizado la seguridad en el acceso a las redes.

6.3.2. COMPETENCIAS DIGITALES BÁSICAS. 60 horas
Adquirir las competencias digitales básicas que permitan aprovechar la riqueza de las nuevas posibilidades asociadas a las tecnologías digitales de acuerdo con Recomendación 2006/962/CE del Parlamento Europeo y del Consejo sobre las competencias clave para el aprendizaje permanente

6.3.3. COMPETENCIAS DIGITALES AVANZADAS. 60 horas

Adquirir las competencias digitales avanzadas que permitan aprovechar la riqueza de las nuevas posibilidades asociadas a las tecnologías digitales de acuerdo con Recomendación 2006/962/CE del Parlamento Europeo y del Consejo sobre las competencias clave para el aprendizaje permanente.

6.4. FAMILIA PROFESIONAL INDUSTRIA / HOSTELERÍA Y TURISMO

6.4.1 SALUD, NUTRICIÓN Y DIETÉTICA. 100 horas

Diseñar dietas específicas para cada situación, en cuanto a estado de salud y etapa de la vida, en base a las necesidades del organismo y aspectos nutricionales.

6.4.2 ALERGIAS E INTOLERANCIAS ALIMENTARIAS. 50 horas

Adquirir conocimientos de las diferentes técnicas de elaboración y conservación de distintos grupos de alimentos para la prevención de alergias e intolerancias alimentarias en restauración; reconociendo e interpretando la documentación sobre alergias e intolerancias alimentarias; identificando los principales alimentos causantes de éstas y analizando y aplicando las técnicas de servicio en las distintas elaboraciones.

6.4.3 MANIPULADOR DE ALIMENTOS. 10 horas, Al finalizar el curso el alumno habrá adquirido los conocimientos, destrezas y actitudes necesarias para aplicar en su puesto de trabajo un correcto comportamiento y las técnicas adecuadas de higiene y sanidad alimentaria en manipulación de alimentos, para impedir su contaminación y prevenir posibles alteraciones alimentarias en aquellas especialidades

OBJETIVOS:

Formativos. Capacitación profesional en contenidos, con objetivo de inserción implícito. Autoempleo y orientación laboral para el empleo