



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Módulo 1 – Introducción al Currículum GET-UP

Objetivos y Módulos

Currículum del Emprendimiento Ecológico

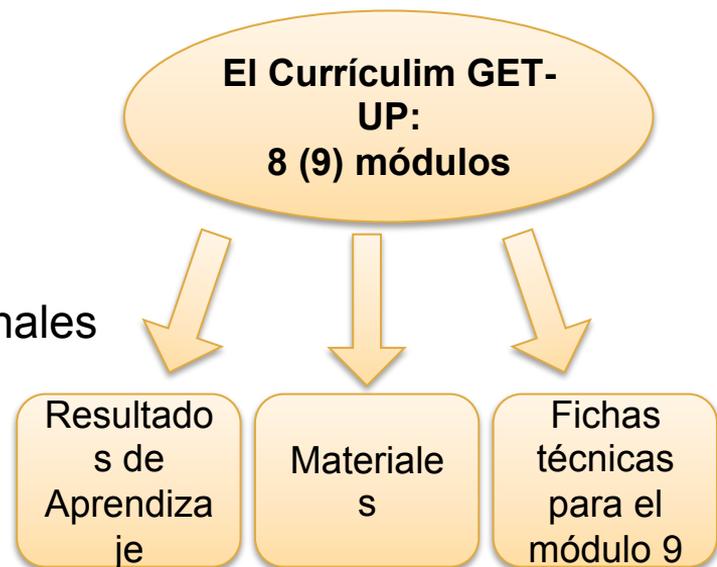
Esquema del Currículum

Los módulos o unidades son:

1. Entender la Economía Ecológica
2. Entender el Emprendimiento Ecológico
3. Ser Creativo e Innovador en un Contexto Ecológico
4. Destrezas Empresariales y Comportamientos Personales
5. Identificar y Apostar por una Nueva Oportunidad de Negocio para un Negocio Ecológico
6. Concienciar sobre un Negocio Ecológico
7. Gestionar el Dinero en un Negocio Ecológico
8. Gestionar y Dirigir a Otros en un Negocio Ecológico

Datos adicionales:

Mantenerse al día con la Legislación y el Reglamento



La oferta de valor del currículum es:

Ofrecer acceso al aprendizaje que te ayudará a gestionar el proceso desde la idea a la acción de crear tu propio negocio ecológico (o un negocio en la economía ecológica)



Ejemplo del Módulo 1

Una economía ecológica se aplica rigurosamente al tripe resultado de personas, planeta y beneficios entre corporaciones a nivel microeconómico y a través de toda la economía a nivel macroeconómico.





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Ejemplo del Módulo 2

El Modelo de Negocio Canvas:

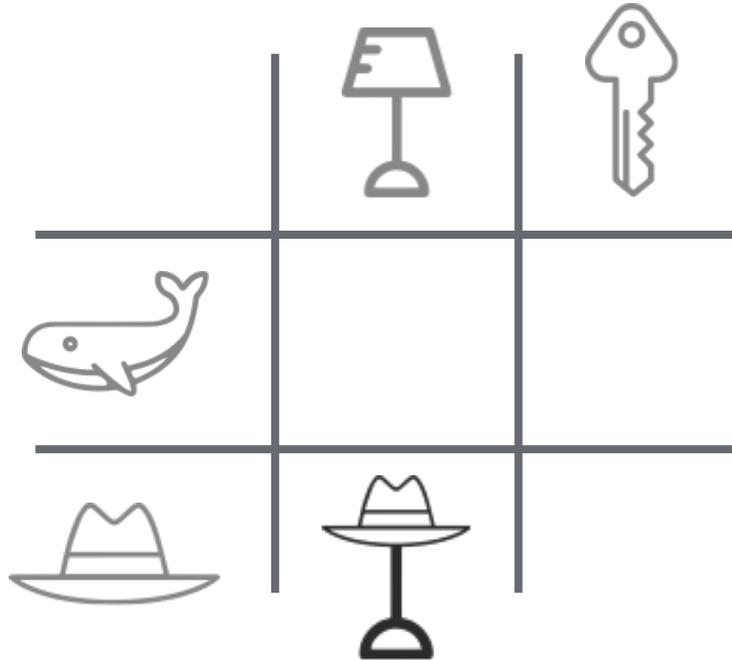
- ◆ Ayuda a quitar todo el contenido de relleno que viene en un plan de negocio completo y ayuda a centrarse en los asuntos principales
- ◆ Es una herramienta muy flexible y hace mucho más fácil modificar el modelo para probar cosas nuevas
- ◆ Facilita a otros que entiendan tu modelo de negocio e inviertan en tu vision.



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Ejemplo del Módulo 3

Ejercicios para Pensadores Creativos Elaboración de Ideas



Erasmus+

Introduction:

What does it mean to be an entrepreneur? Apart from the efforts, or sacrifices made in to create a new enterprise, we teach about the personal skills and characteristics that it takes to be a better leader, boss, and successful business person. These finite skills, which amplify those which the participants carry from past experience, are the silent enterprise deciders. This course looks to prepare fully or improve performance in your day to day decision-making.

Brief Definition of Course:

The first course into Personal Enterprising Skills and Behaviors, you will gain a perspective and definition into your own habits and tendencies through a series of exercises and auto-analysis. This insight, like a foundation for your future decision-making, allows participants to become more open and understanding to the environment in which you work, enabling them to thrive.

Case Study:

In order to serve as an example of the characteristics of entrepreneurs, expressed in a real-life example, a first-hand case study of Doctour will provide a snapshot of the successful habits of an enterprising individual. Doctour, the collaboration of a group of physicians to offer healthcare service to potential patients from the UK while in Spain, delivered a need of British patients to cut long waiting lines at home through an affordable alternative. Seeing the opportunity, developing concrete steps, goals, and knowing their own value, Doctour went on to become a highly profitable success, and the characteristics of its founders define the current entrepreneurial skillset: vision, knowledge of market, ability, organization, user focus.

¿Qué es una oportunidad?

La palabra oportunidad es una que se usa como parte del discurso del día a día.

Pero, ¿qué es una oportunidad?

Simplemente, una oportunidad puede definirse como un momento o situación favorable para hacer algo que cree valor para otros. Este valor podría tomar muchas formas. Dentro del contexto de crear y desarrollar un negocio ecológico, una oportunidad puede verse como una situación en la que un individuo (el emprendedor) puede explotar el cambio para actuar en la economía ecológica que genera valor, normalmente en la forma de ingresos de los clientes.

Entender al Cliente

Diferentes tipos de cliente – actual, potencial, perdido

Diferencia entre necesidad y deseos

Una necesidad puede definirse como un estado de privación sentida (Maslow, 1943)

Los deseos son la forma que toman las necesidades humanas, modeladas por las culturas locales y las personalidades individuales

Financiamiento blando y Subvenciones

Ventajas:

- ✓ Son posibles grandes sumas de dinero.
- ✓ El proceso está claramente definido y transparente.
- ✓ Puede ser fuente de finanzas en curso.
- ✓ El emprendedor no tiene que ceder una participación accionarial en su empresa.

Desventajas:

- Los procedimientos de solicitudes pueden ser largos y tediosos.
- Puede que se pague solo por unidad de servicio.
- El dinero no gastado puede que tenga que devolverse.
- Normalmente hay dificultades en los procesos de mantenimiento de registros

Modelo de Estilos de Liderazgo de Lewin





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Debate

**¿Alguna
pregunta?**

**¿Algún
comentario?**

El Currículum GET-UP

**¿Áreas de especial
interés?**

¿Alguna idea?



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING

Tarea / Ejercicio

¿Cuáles fueron los factores facilitadores que ayudaron a los fundadores a crear sus negocios?

Echad un vistazo a una de las mejores prácticas
Escribe sobre los aspectos más importantes en
vuestro rotafolio