

PROGRAMA MASTERMIND CREACIÓN DE EMPRESAS

VIVERO DE EMPRESAS “CIFP JUAN DE COLONIA”

EDUARDO ELÚA SAMANIEGO

C// FRANCISCO DE VITORIA (S/N) - (ANTIGUA ESCUELA DE
ARTES)

CIFP JUAN DE COLONIA- DEPARTAMENTO DE
F.O.L.

Talleres

PROGRAMA MASTERMIND PARA EL VIVERO DE EMPRESAS

C.I.F.P. JUAN DE COLONIA

CURSO 24-25



NOVIEMBRE

JUEVES 14

HORARIO: 11:40 HASTA 14:20

JUEVES 28

HORARIO: 11:40 HASTA 14:20

DICIEMBRE

JUEVES 12

HORARIO: 11:40 HASTA 13:25

ENERO

JUEVES 9

HORARIO: 11:40 HASTA 13:25

JUEVES 23

HORARIO: 11:40 HASTA 13:25

FEBRERO

JUEVES 6

HORARIO: 11:40 HASTA 13:25

JUEVES 20

HORARIO: 11:40 HASTA 13:25

MARZO

JUEVES 6

HORARIO: 11:40 HASTA 13:25

JUEVES 20

HORARIO: 11:40 HASTA 13:25

ABRIL

JUEVES 3

HORARIO: 11:40 HASTA 13:25

JUEVES 24

HORARIO: 11:40 HASTA 13:25

MAYO

JUEVES 8

HORARIO: 11:40 HASTA 13:25

JUEVES 22

HORARIO: 11:40 HASTA 13:25



Programa Mastermind

13 sesiones

Sesión 1: 14 de noviembre de 2024

Tema: Introducción y Presentación de Ideas

1. Bienvenida y presentación del programa y metodología Mastermind.
2. Los participantes se presentan y comparten sus ideas de negocio iniciales (5-10 minutos por participante).
3. Establecimiento de expectativas y objetivos para el programa.
4. Creación de normas del grupo y canales de comunicación.

Tarea: Refinar la idea de negocio y prepararse para la siguiente sesión.

Sesión 2: 28 de noviembre de 2024

Tema: Creación del Business Model Canvas (BMC) - Parte 1

1. Introducción al Business Model Canvas y sus nueve componentes.
2. Taller práctico: Comienzo de la elaboración del BMC individual.
3. Discusión en grupo y retroalimentación sobre los BMC iniciales.

Tarea: Completar el primer borrador del BMC.

Sesión 3: 12 de diciembre de 2024

Tema: Análisis DAFO del BMC

1. Introducción al análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades).
2. Taller práctico: Realización del DAFO aplicado al BMC de cada proyecto.
3. Discusión en grupo: Compartir resultados del DAFO y recibir retroalimentación.

Tarea: Refinar el BMC basado en el análisis DAFO.

Sesión 4: 9 de enero de 2025

Tema: Innovación en el Modelo de Negocio

1. Exploración de estrategias para innovar en modelos de negocio.
2. Análisis de casos de éxito con modelos de negocio innovadores.
3. Taller práctico: Identificación de oportunidades de innovación en cada proyecto.

Tarea: Incorporar elementos innovadores al BMC.

Sesión 5: 23 de enero de 2025

Tema: Lean Startup y Diseño de Productos Mínimos Viables (MVP)

1. Introducción a la metodología Lean Startup.
2. Comprensión del concepto de Producto Mínimo Viable (MVP).
3. Taller práctico: Diseño del MVP para cada proyecto.

Tarea: Desarrollar un plan para construir y probar el MVP.

Sesión 6: 6 de febrero de 2025

Tema: Desarrollo de Clientes y Validación de Mercado

1. Técnicas para realizar entrevistas a clientes y validación de mercado.
2. Taller práctico: Preparación de estrategias de validación con clientes potenciales.
3. Role-playing de entrevistas con clientes.

Tarea: Realizar entrevistas a clientes y recopilar retroalimentación.

Sesión 7: 20 de febrero de 2025

Tema: Inteligencia Financiera y Planificación Financiera Básica

1. Introducción a conceptos financieros esenciales para startups.
2. Comprensión de flujos de ingresos, estructuras de costos y flujo de caja.
3. Taller práctico: Creación de proyecciones financieras básicas para cada proyecto.

Tarea: Refinar el plan financiero.

Sesión 8: 6 de marzo de 2025

Tema: Estrategias de Marketing y Ventas

1. Fundamentos de marketing para emprendedores.
2. Identificación de clientes objetivo y canales de comercialización.
3. Taller práctico: Desarrollo de estrategias de marketing y ventas.

Tarea: Implementar actividades iniciales de marketing y captar primeros clientes.

Sesión 9: 20 de marzo de 2025

Tema: Gestión de Proyectos y OKRs

1. Introducción a principios de gestión de proyectos.
2. Comprensión de los OKRs (Objetivos y Resultados Clave).
3. Taller práctico: Establecimiento de OKRs para cada proyecto.

Tarea: Aplicar herramientas de gestión de proyectos y hacer seguimiento del progreso.

Sesión 10: 3 de abril de 2025

Tema: Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y Ética Empresarial

1. Comprensión de la RSC y su importancia en los negocios.
2. Taller práctico: Identificación de oportunidades de RSC en cada proyecto.
3. Discusión en grupo sobre consideraciones éticas en los negocios.

Tarea: Integrar elementos de RSC en el plan de negocio.

Sesión 11: 24 de abril de 2025

Tema: Aspectos Legales y Acceso a la Financiación

1. Visión general de los requisitos legales para iniciar un negocio.
2. Comprensión de la constitución de empresas, propiedad intelectual, licencias, etc.
3. Introducción a opciones de financiación: subvenciones, préstamos, inversores, crowdfunding.

4. Taller práctico: Preparación de estrategias de financiación.

Tarea: Preparar documentación legal y planes de financiación.

Sesión 12: 8 de mayo de 2025

Tema: Habilidades de Presentación y Pitch

1. Técnicas para realizar presentaciones efectivas y pitches.
2. Taller práctico: Preparación de pitches de elevador.
3. Sesiones de práctica con retroalimentación del grupo.

Tarea: Preparar la presentación final del proyecto.

Sesión 13: 22 de mayo de 2025

Tema: Presentaciones Finales y Próximos Pasos

1. Presentación de los planes de negocio refinados y el progreso logrado.
2. Retroalimentación del grupo y discusión.
3. Planificación de los siguientes pasos: acceso a financiación, primeros clientes, escalamiento.
4. Clausura del programa y evaluación final.

Este programa está diseñado para guiar a los emprendedores a lo largo de todo el proceso de incubación de sus ideas de negocio, proporcionándoles las herramientas y conocimientos necesarios para lanzar sus proyectos y comenzar a captar sus primeros clientes. Cada sesión combina teoría y práctica, fomentando la colaboración y el apoyo mutuo entre los participantes.