

GUÍA DOCENTE

DENOMINACIÓN DE LA ASIGNATURA

Denominación: **EMPRENDIMIENTO**

Código: 103039

Plan de estudios: **GRADO EN FISIOTERAPIA**

Curso: 3

Materia: EMPRENDIMIENTO

Carácter: OBLIGATORIA

Duración: SEGUNDO CUATRIMESTRE

Créditos ECTS: 3.0

Horas de trabajo presencial: 30

Porcentaje de presencialidad: 40.0%

Horas de trabajo no presencial: 45

Plataforma virtual: Moodle

DATOS DEL PROFESORADO

Nombre: LABELLA QUESADA, FERNANDO (Coordinador)

Departamento: CIENCIAS MÉDICAS Y QUIRÚRGICAS

Área: CIRUGÍA

Ubicación del despacho: -

E-Mail: em1laquf@uco.es

Teléfono: -

URL web: -

Nombre: PÉREZ MENDOZA, FRANCISCO JAVIER

Departamento: CIENCIAS MÉDICAS Y QUIRÚRGICAS

Área: CIRUGÍA

Ubicación del despacho: -

E-Mail: r22pemef@uco.es

Teléfono: -

URL web: -

REQUISITOS Y RECOMENDACIONES

Requisitos previos establecidos en el plan de estudios

Ninguno

Recomendaciones

Ninguna especificada

COMPETENCIAS

CG18 Adquirir habilidades de gestión clínica que incluyan el uso eficiente de los recursos sanitarios y desarrollar actividades de planificación, gestión y control en las unidades asistenciales donde se preste atención en fisioterapia y su relación con otros servicios sanitarios.

CT3 Potenciar los hábitos de búsqueda activa de empleo y la capacidad de emprendimiento

GUÍA DOCENTE

OBJETIVOS

GENERALES

Ampliar el abanico de salidas profesionales relacionadas con la profesión de fisioterapia trabajado desde la competencia de Autoconocimiento. Trabajar la marca personal on line y off line - LinkedIn Conocer diferentes modelos de negocio desde la generación a la puesta en marcha, así como los diferentes bloques de un plan de empresa. Conocer la metodología Lean basado en el diseño de experimentos: construir-medir-aprender. Trabajar las habilidades relacionadas con el emprendimiento entre ellas (trabajo en equipo, comunicación 2.0, gestión de conflictos, pensamiento analítico, resolución de problemas, tolerancia al estrés, frustración, etc).

INTERMEDIOS:

El alumno/a durante el desarrollo de la asignatura debe ser capaz de comprender los diferentes modelos de negocio actuales existentes y desgranarlos en los nueve bloques del Business Model Canvas. Aprender a tratar con potenciales clientes, proveedores y socios clave comprendiendo el funcionamiento del mercado al que se dirige. - **Se trabajará por grupos de trabajo.** El alumno/a irá conociendo las diferentes salidas profesionales y entidades relacionadas con la fisioterapia a la vez que mejora su marca personal de manera que amplíe sus oportunidades de empleabilidad, emprendimiento y contactabilidad del ecosistema emprendedor.

ESPECÍFICOS:

Crear un producto/servicio con un modelo de negocio viable vinculado. Detectar la propuesta de valor de un negocio y el segmento de cliente concreto al que irá destinado. Diseñar experimentos de aprendizaje para la validación de clientes / Online (encuestas, llamadas, capturas de pantalla (Stories, resultados de campañas RRSS, fan-page, etc) Desarrollo de un Prototipo Mínimo Viable. Producto / Servicio Conocer las diferentes posibilidades de financiación de proyectos emprendedores., viveros de empresas, alojamientos empresariales, centros de coworking, etc. Mejorar la marca personal en redes sociales profesionales y desarrollar un CV y carta de presentación diferenciadora. Generar una red de contactos profesionales.

CONTENIDOS

1. Contenidos teóricos

Bloque 1: Qué es un emprendedor. Qué habilidades debe tener. / toma de contacto / sistemas de trabajo hoy día / mercado líquido / gamificación - grupos de trabajo.

Bloque 2: El actual mercado de trabajo y como me enfrento al mercado de trabajo

Bloque 3: Mi perfil profesional y mi inserción VS Como buscar empleo y como enfrentarme a un proceso de selección

Bloque 4: Análisis competencial Vs lanzamiento de una idea de negocio. Trabajar desde el autoconocimiento para llegar al mapa competencial y proyectarlo sobre una idea de negocio.

Bloque 5: Lean Startup y Business Model Canvas. 1º Parte - Modelo teórico

Bloque 6: Lean Startup y Business Model Canvas. 2º parte - Modelo práctico

Bloque 7: Personal Branding VS Marca personal. ¿Cómo sacarle el máximo potencial a linkedln? -

Comparativa con la serie Juego de Tronos

Bloque 8: Validación de idea de negocio. Herramientas prácticas.

SEMINARIOS

Seminario 1 - Caso de éxito

Seminario 2 - Caso de éxito

Seminario 3 - Caso de éxito

Los seminarios están diseñados para que el profesional relacionado con el mundo del emprendimiento nos de su

GUÍA DOCENTE

aportación a la asignatura con respecto a sus vivencias, su trayectoria, sus contactos, las decisiones difíciles que ha tenido que tomar en su vida, así como una visión completamente realista de los que nos deparará el mercado laboral cunado.

2. Contenidos prácticos

Tutorías online 2horas por grupo

A partir de la tercera sesión para trabajar en las diferentes partes del modelo de negocio y poder presentar una idea o proyecto piloto para ser evaluada.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE RELACIONADOS CON LOS CONTENIDOS

Trabajo decente y crecimiento económico

Alianzas para lograr los objetivos

METODOLOGÍA

Aclaraciones generales sobre la metodología (opcional)

Descripción de las actividades:

Lección magistral: clase magistral activa, método socrático. Desarrollo de los contenidos de forma práctica basada en experiencias reales. **Asistencia obligatoria para el alumno en un 80%.**

Tutorías con grupos de 7 personas: Adquisición de habilidades técnicas y relacionales sobre su producto / servicio a desarrollar- Enfoque del modelo. búsqueda de información/ trabajo colaborativo. **Opcional, a lección por el grupo de trabajo.**

Seminario interactivo con profesionales del sector. **Asistencia obligatoria** a 2 de 3 seminarios realizados.

Pitch ante el jurado de evaluación del proyecto. Jurado compuesto por tres profesionales del mundo del emprendimiento que evaluarán aspectos como: (comunicación, explicación del modelo/validación, presentación)

Aprendizaje basado en problemas y bajo metodología "learning by doing": trabajo en grupo cooperativo (7 personas por grupo). - Desarrollo de competencias y habilidades - Evaluación directa interacción en el aula y comportamiento sobre el trabajo a desarrollar por el grupo de trabajo.

Adaptaciones metodológicas para alumnado a tiempo parcial y estudiantes con discapacidad y necesidades educativas especiales

Se realizarán las requeridas pada cada caso.

Actividades presenciales

| Actividad | Grupo completo | Grupo mediano | Total |
|---------------------------|----------------|---------------|-------|
| Actividades de evaluación | 1 | 2 | 3 |
| Exposición grupal | 2 | - | 2 |
| Lección magistral | 8 | - | 8 |
| Seminario | 2 | - | 2 |
| Taller | - | 13 | 13 |
| Tutorías | 2 | - | 2 |

GUÍA DOCENTE

| Actividad | Grupo completo | Grupo mediano | Total |
|---------------------|----------------|---------------|-----------|
| <i>Total horas:</i> | <i>15</i> | <i>15</i> | <i>30</i> |

Actividades no presenciales

| Actividad | Total |
|--------------------------------|-----------|
| <i>Búsqueda de información</i> | <i>5</i> |
| <i>Lectura de libros</i> | <i>5</i> |
| <i>Trabajo de grupo</i> | <i>25</i> |
| <i>Trabajo individual</i> | <i>10</i> |
| <i>Total horas:</i> | <i>45</i> |

MATERIAL DE TRABAJO PARA EL ALUMNO

Casos y supuestos prácticos
Referencias Bibliográficas

EVALUACIÓN

| Competencias | Exposición oral | Portafolios | Programa/Plan |
|------------------------|-----------------|-------------|---------------|
| <i>CG18</i> | X | X | X |
| <i>CT3</i> | X | X | X |
| <i>Total (100%)</i> | <i>40%</i> | <i>30%</i> | <i>30%</i> |
| <i>Nota mínima (*)</i> | <i>4</i> | <i>4</i> | <i>4</i> |

(*)Nota mínima (sobre 10) necesaria para que el método de evaluación sea considerado en la calificación final de la asignatura. En todo caso, la calificación final para aprobar la asignatura debe ser igual o superior a 5,0.

GUÍA DOCENTE

Método de valoración de la asistencia:

La asistencia a las clases será obligatoria en un 80%, a los seminarios podrán faltar a uno y las tutorías obligatorias en el 100%.

En caso de que un alumno no alcance esta asistencia en la calificación final aparecerá con 4.0 suspenso.

La asistencia se controlará mediante lista de control.

Aclaraciones generales sobre los instrumentos de evaluación:

Los Entregables consistirán en ejercicios que se detallarán en las sesiones y que los alumnos deberán entregar por grupos para ser evaluados en el taller siguiente. La falta de un entregable será calificada en el acta como suspenso 4.0

La exposición final consistirá en una presentación ante un jurado profesional del modelo de negocio desarrollado a lo largo de la asignatura.

La evaluación continua valorará la proactividad, trabajo en equipo y actitud del alumno, y la asistencia a clase y a los seminarios.

Aclaraciones sobre la evaluación para el alumnado a tiempo parcial y necesidades educativas especiales:

Para el alumnado a tiempo parcial o con necesidades educativas especiales se harán las adaptaciones pertinentes en función de su situación específica.

Aclaraciones sobre la evaluación de la convocatoria extraordinaria y convocatoria extraordinaria de finalización de estudios:

Se mantendrá la misma evaluación en todas las convocatorias.

Criterios de calificación para la obtención de Matrícula de Honor:

Se otorgarán a las mejores calificaciones

BIBLIOGRAFIA

1. Bibliografía básica

Blank, S. G. (2006). The Four Steps to the Epiphany. Foster City, Calif.: Cafepress

Blank, S. G., & Dorf, B. (2012). The startup owner's manual: the step-by-step guide for building a great company. Pescadero: K&S Ranch.

[Blank, S. G. (2013). Why the Lean Start-Up Changes Everything. Harvard Business Review.

[Aulet, B (2013). La Disciplina de Emprender. 24 pasos para lanzar una startup exitosa. LID Editorial.

Cornella, A. (2013). Cómo innovan los mejores. ideas x valor = resultados. Editado por Zero Factory SL

Cooper, B., & Vlaskovits, P. (2010). The Entrepreneur's Guide to Customer Development: A cheat sheet to The Four Steps to the Epiphany.

Croll Alistair & Yoskovitz Benjamin (2013). Lean Analytics: Use Data to Build a Better Startup Faster. The Lean Series. CA: O'Reilly.

Cooper, B. & Vlaskovits, P. (2014). El Emprendedor Lean. Unir Editorial. Gothelf Jeff & Seiden Josh (2013). Lean

2. Bibliografía complementaria

Noticias de actualidad relacionada con la idea o proyecto a desarrollar.

GUÍA DOCENTE

CRITERIOS DE COORDINACIÓN

Actividades conjuntas: conferencias, seminarios, visitas...

Fecha de entrega de trabajos

Las estrategias metodológicas y el sistema de evaluación contempladas en esta Guía Docente serán adaptadas de acuerdo a las necesidades presentadas por estudiantes con discapacidad y necesidades educativas especiales en los casos que se requieran.