



Manual del curso



Contenido

Introducción.....	3
1 Cómo utilizar los módulos.....	5
1.1 Módulo 1: un manual del curso.....	5
1.2 Módulos 2 - Conociendo al emprendedor	6
1.3 Módulo 3 - Ponga la idea en realidad.....	10
1.4 Módulo 4 - Herramientas de planificación empresarial.....	12
1,5 Módulo 5 - Guía paso a paso	15
2 Un curso de formación modelo para asesores empresariales	17
3 Métodos de formación adecuados para apoyar a emprendedores de grupos marginados.....	20
4 Un curso modelo de formación para emprendedores	25
5 Métodos de apoyo para personas de grupos marginados.	27
6 Evaluación y validación de aprendizajes.	29
Referencias	31



Introducción

Según la edición de 2017 del informe de la OCDE “Emprendedores desaparecidos”, las personas pertenecientes a grupos desfavorecidos en la UE tienen aún menos probabilidades de participar en actividades de creación de empresas y autoempleo que la población general. El informe hace hincapié en “la necesidad de seguir fomentando y apoyando el espíritu empresarial” y recomienda “apoyar a estos grupos con formación, coaching y tutoría en emprendimiento”. No existen disposiciones para ayudar a las personas desfavorecidas a emprender y trabajar por cuenta propia.

El proyecto de la Alianza Estratégica Erasmus + para la Educación de Adultos "ACCESS ENTERPRISE" busca desarrollar estrategias en los estados miembros para ayudar a los grupos marginados a acceder a oportunidades comerciales y de autoempleo, y ayudar a los educadores de adultos y profesionales de apoyo empresarial a desarrollar habilidades nuevas y existentes y participar plenamente. en sociedad.

El proyecto ACCESS ENTERPRISE está coordinado por Merseyside Expanding Horizons (Reino Unido - Reino Unido) con socios del proyecto de España (Formación para el desarrollo e inserción, sociedad limitada), Portugal (Aproximar-cooperativa de solidaridad social), Lituania (SIF -Socialiniu Inovaciju Fondas), Grecia (Athens Lifelong Learning institute eastiki mi kerdoskopiki etairia) y Rumania (Centru Pentru Promovarea Invatarii Permanente Timisoara Asociatia).

Los resultados del proyecto son los siguientes tres productos intelectuales (IO):



IO1 Revisión del 'estado del arte' sobre el apoyo a la iniciativa empresarial para grupos marginados



IO2 Módulos y recursos de capacitación para asesores / entrenadores comerciales que trabajan con personas de grupos marginados



IO3 Informe de impacto y evaluación, análisis posicional y sostenibilidad

Los grupos destinatarios que se beneficiarán del proyecto son:



Profesionales: formadores y coaches empresariales, que apoyan a los grupos anteriores



Personas desfavorecidas por motivos de género, discapacidad, raza, etnia, origen, religión



Individuos que están excluidos del mercado laboral



Los resultados de IO1, la revisión 'State of Art' sobre el apoyo a la iniciativa empresarial para los grupos marginados, mostraron la necesidad de una formación y un apoyo personalizados y centrados en la persona para las personas de los grupos marginados.

La asociación desarrolló el marco para este paquete mediante la recopilación de información a través de IO1 - Revisión del estado del arte sobre el apoyo al emprendimiento para grupos marginados: los ejemplos de mejores prácticas, los sectores de crecimiento económico en cada país socio, herramientas y recursos de planificación empresarial de mejores prácticas, hallazgos de los grupos focales con personas de grupos marginados y la consulta con los empresarios existentes y generar las conclusiones contenidas en la última parte del IO1.

El paquete - IO2 - Módulos de capacitación y recursos para asesores / coaches de negocios que trabajan con personas de grupos marginados se creó utilizando un modelo de coproducción, donde los profesionales y las personas de los puntos de vista de grupos marginados son tratados por igual en el diseño, desarrollo, pilotaje y evaluaciones de los resultados intelectuales.

IO2 incluye los cinco módulos desarrollados que se probaron durante la prueba piloto de acuerdo con el plan con objetivos, plazos, desafíos y comentarios claros. Estos módulos están diseñados tanto para Asesores de Negocios / Coaches de Negocios como para Emprendedores, pero con un enfoque diferente: para los Asesores de Negocios / Coaches de Negocios se ve más como un plan de capacitación y sesión, para los Emprendedores, se trata más del viaje del emprendedor y uno a una sesiones.

Al final del desarrollo de los módulos y recursos de capacitación, la asociación ha desarrollado, probado y evaluado un esquema de trabajo que mejora las habilidades, empodera y permite a los asesores y asesores comerciales existentes brindar un paquete de apoyo empresarial eficaz a personas de diferentes sectores marginados. grupos.

Este documento presenta el primero de los cinco módulos contenidos en IO2: el Módulo 1: un manual del curso que detalla cómo configurar la educación emprendedora para diferentes grupos marginados, diferentes métodos y estrategias de capacitación que son efectivos para trabajar con personas de grupos marginados y estudios de casos de pilotos de educación emprendedora tomados de los ejemplos de mejores prácticas contenidos en IO1 y los generados por la asociación como parte de la actividad piloto.

El Manual del curso está diseñado para asesores / coaches de negocios y para emprendedores para que puedan implementar Access Enterprise, para comprender que el resultado principal del proyecto y la metodología de Access Enterprise no es crear un negocio, sino concienciar a las personas de los grupos vulnerables acerca de ser emprendedores en su propia vida y caminos que pueden elegir para una vida mejor.



1 Cómo utilizar los módulos

Los módulos y recursos de formación cubren los siguientes temas acordados durante la Formación europea para asesores / coaches de empresas (C1):



Module 1. Course Handbook



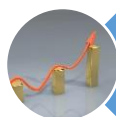
Module 2. Getting to know an entrepreneur- Entrepreneur profilin



Module 3. Supporting people to develop their business idea in the real world



Module 4. Toolkit of effective Business planning techniques



Module 5. Step by Step Guide

Cada módulo se carga en el bibliotecas-archivos de los socios y en el sitio web del proyecto en formato electrónico.

1.1 Módulo 1: un manual del curso



El manual del curso se basa en el aprendizaje a través de todos los módulos. Informa y ayuda en los aspectos más significativos de la organización del proceso de formación basado en el principio de la metodología de Coproducción: sobre cómo realizar un taller de formación que incluya un plan de formación modelo, métodos y técnicas, estudio de caso, formación y metodologías de apoyo. Este módulo se utiliza como aprendizaje autodirigido y discutido durante sesiones presenciales.

El manual del curso consta de los siguientes capítulos:



- Introducción;
- Cómo utilizar los módulos;
- Un curso modelo de formación para asesores empresariales;
- Métodos de formación adecuados para apoyar a emprendedores de grupos marginados;
- Un curso modelo de formación para emprendedores;
- Métodos de apoyo para personas de grupos marginados;
- Evaluación y validación de aprendizajes.

El Manual del curso ofrece una descripción general de los capítulos anteriores. Los pasos a seguir en este proceso:

- Analizar los principios de la metodología de Coproducción, así como los métodos y técnicas, el estudio de casos, la capacitación y las metodologías de apoyo antes de la capacitación;
- Obtener los conocimientos necesarios en línea descritos en cada módulo antes de la capacitación presencial.
- Para elegir un intervalo de tiempo entre sesiones de entrenamiento. Esto permite la práctica y la discusión durante todo el proceso de formación presencial;
- Realizar las actividades de acuerdo al plan de formación de cada módulo;
- Para obtener comentarios del grupo de prueba.

1.2 Módulos 2 - Conociendo al emprendedor



Este módulo está dirigido a Asesores / Coaches de negocios para ayudarlos a comprender el perfil del emprendedor en términos de habilidades y antecedentes, así como para aprender a los Asesores / Coaches de negocios cómo conocer a los emprendedores los ayudará a implementar la metodología Access Enterprise. Además, este módulo está

dirigido a emprendedores para presentarles el material de formación y la práctica que se utilizan durante el pilotaje.

Este módulo incluye los siguientes temas:

- Hallazgos de antecedentes de IO1;
- Escalera de participación;
- Coproducción;



- Conocer a un emprendedor;
- Conocer a un coach de negocios;
- Círculos de apoyo.

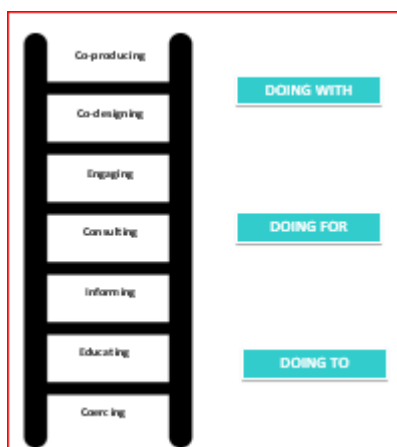
Hallazgos de antecedentes de IO1



Utilice en línea la descripción de este tema presentando los principales hallazgos identificados en la revisión del Estado del Arte sobre el apoyo al emprendimiento señalando el perfil de los emprendedores de los grupos marginados, como resultado de la investigación realizada en el país de cada socio. Le ayuda a comprender el perfil del emprendedor en términos de habilidades y antecedentes, pero también a aprender cómo

conocer a los emprendedores los ayudará a implementar la metodología Access Enterprise.

Escalera de participación



Objetivo: identificar preguntas clave sobre la implementación del piloto. Explicar el enfoque del proyecto, para llegar al último escalón de la escalera. Utilice la plantilla de la escalera de participación de Armsteins y la hoja de ejercicios de la escalera de participación de Armsteins para el trabajo práctico. Los participantes deben pensar en sus experiencias y proporcionar ejemplos para cada paso: ¿hacer con? haciendo para que ¿Haciéndolo por quién? - y respondiendo a las preguntas: ¿Dónde encaja en la escala de participación? ¿Qué resultados ha obtenido? ¿Cómo

lograste mejores resultados? Este ejercicio proporciona un modelo para ayudar a los profesionales a considerar dónde se encuentran en su camino hacia el trabajo con las personas de una manera coproductiva.

Coproducción



Asesores de Negocios conociendo a los emprendedores los apoyan para implementar la metodología Access Enterprise. Comience con un ejercicio que desafíe a los participantes a considerar la definición y los valores clave de la coproducción. Aprenderán qué se entiende por términos clave como reciprocidad y reciprocidad y podrán describir claramente los principios clave de la coproducción. Repartir definiciones y principios, rotafolio y bolígrafos para ejercicios prácticos. En dos grupos (tres personas en cada uno) que utilicen la definición proporcionada, examinen un principio clave de coproducción, elaboren una definición de ese principio y un ejemplo de cómo podría manifestarse en la

prueba piloto de Access Enterprise. Resuma obteniendo retroalimentación: extraiga los puntos clave y asegúrese de que las definiciones se acuerden y comprendan mutuamente.

Conociendo a un emprendedor



Pida a sus participantes que describan individualmente o en grupos a una persona para presentar el perfil: dibuja la persona y luego dale un nombre, edad e idea de negocio. Los participantes deben elaborar sus actitudes, expectativas de futuro, valores y pasiones, habilidades, desafíos, sus principales acciones para el éxito y capacidades relevantes para el entorno empresarial.

Conocer a un coach de negocios;

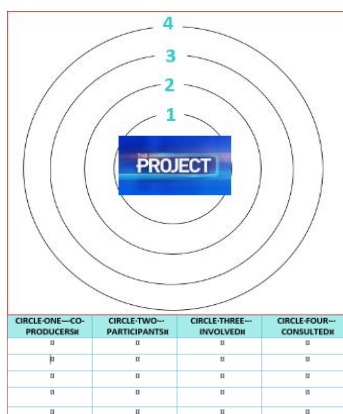


Pida a sus participantes que describan individualmente o en grupos a un individuo. Este ejercicio les permite y les da poder para discutir libremente las necesidades, desafíos y soluciones comerciales utilizando un personaje en lugar de ellos mismos, así como también proporciona una idea

del nivel de comprensión que tiene el coach empresarial de las necesidades de los emprendedores a los que apoya, lo que cada Business Coach siente es necesario para apoyar a un emprendedor.

Debatir las diferencias y similitudes entre los ejercicios para Emprendedores y Coaches de Negocios.

Círculos de apoyo



Utilice la plantilla Círculos de apoyo de coproducción para el ejercicio práctico. Ayuda a comprender quiénes son los actores clave para apoyar al grupo objetivo (asesores comerciales y emprendedores).

Enumere, en la ficha dada, los actores que cada uno de los participantes al territorio dentro de cuatro círculos (cuanto más externos, más alejados).

"Coproductores" se refiere a todas las partes interesadas que son responsables del resultado y aportan su tiempo, habilidades y experiencia.

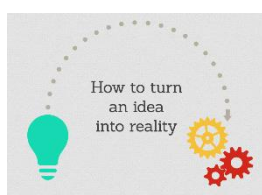
"Participantes" se refiere a aquellos que recibirán el beneficio del servicio o ayudarán a brindarlo pero que inicialmente no lo desarrollaron; estas personas pueden convertirse en coproductores a medida que pasa el tiempo.



'Involucrado' se refiere a aquellos que pueden necesitar ser informados sobre su servicio y que pueden desear dar retroalimentación, por ejemplo, comisionados o gerentes, pero que no participan activamente o no lo coproducen.

'Consultado' se refiere a las partes interesadas cuyas opiniones desea tener en cuenta pero que no están recibiendo activamente el servicio o no se benefician del servicio.

1.3 Módulo 3 - Ponga la idea en realidad



Este módulo se centra en las habilidades sociales y la formación de Asesores de Negocios sobre cómo ayudar a los emprendedores a tener una idea y ayudarlos a conocer la realidad de su negocio.

Este módulo incluye cuatro temas:

- Lidiando con el fracaso;
- Situaciones de conflicto;
- Historias de compañeros;
- Utilice experiencias pasadas para desarrollar una idea.

Lidiando con el fracaso



Utilice en línea el material sobre este tema: Enfrentar el fracaso. El caso de una relación fallida entre un asesor empresarial y un emprendedor (potencial) con el objetivo de identificar y reconocer las emociones comunes después del fracaso, comprender cómo lidiar con el fracaso, utilizar pasos fundamentales para recuperarse del fracaso, comprender lo común. factores que pueden llevar a una relación fallida entre un asesor empresarial y un emprendedor.

Utilice la presentación Dealing Failure en power point durante las sesiones cara a cara donde se presentan cuatro temas: qué es un fracaso y el miedo al fracaso, aprender del fracaso, pasos importantes para el proceso de recuperación y lidiar con una relación fallida.

Se preparan herramientas para tres temas:

- Usa la plantilla *Personalidad, capacidades e intereses* hacer un autoanálisis y seleccionar aquellos con los que se relaciona y escribir las áreas de emprendimiento empresarial que le interesan. Eso puede ayudar al emprendedor a realizar un análisis crítico de sí mismo, conociendo sus capacidades e identificando sus intereses comerciales. También puede ayudar al emprendedor a comprender que el fracaso no necesariamente tiene que ver con sus capacidades personales, recordándose eso y restableciendo los sentimientos motivacionales.



- Usa la plantilla *Expectativas y miedos* donde el emprendedor tiene que escribir sus expectativas y miedos sobre el proyecto empresarial. Guíelos separando los miedos por dimensiones como seguridad financiera, capacidad para financiar un emprendimiento, capacidad personal, potencial del ideal, capacidad del emprendimiento para ejecutar, amenazas a la estima social, costos de oportunidad.
- Utilice las plantillas del *Árbol de factores causales* que ayuda a los asesores comerciales / emprendedores a través de un análisis de múltiples escenarios y causas (identificando la falla y sus causas) para comprender mejor qué salió mal o qué puede salir mal. La plantilla *Mapa de viaje* ayuda al emprendedor a saber cuáles son los próximos pasos que debe dar, a volver a intentarlo, aprendiendo de sus errores.
- Utilice el ejercicio *Bandera personal de la actividad*, utilizando las hojas y el lápiz de color, para hacer su propia bandera personal respondiendo seis preguntas con un pequeño dibujo, símbolo, palabra u oraciones cortas:
 - ¿Cuál es tu mayor éxito individual?
 - ¿Qué te gustaría cambiar de ti?
 - ¿Quién es la persona que más admira?
 - ¿Cuál es tu mayor talento?
 - ¿Qué es lo que más aprecias en la vida?
 - ¿Cuáles son las mayores dificultades y dificultades de trabajar en equipo / o con tu consultor?

Pida a cada uno que presente y comparta el resultado, destacando lo que le pareció más interesante de cada bandera y lo que descubrió sobre sí mismo y el grupo.

Situaciones de conflicto



Utilice en línea el material sobre este tema que consta de temas: Algunos hechos sobre el conflicto, las causas del conflicto en una relación consultiva, los resultados del conflicto, las etapas de gestión y resolución de conflictos, técnicas para superar situaciones de conflicto, habilidades para superar situaciones de conflicto, para reconocer y utilizar estrategias para superar situaciones de conflicto.

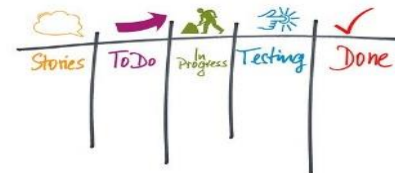
Utilice la presentación en power point sobre el conflicto y trabaje con ella durante la sesión cara a cara.

Utilice la herramienta *Colores y sentimientos* para realizar ejercicios prácticos durante la sesión cara a cara. Pida a todos que expresen el color de la emoción que sienten y que presenten la tarjeta elegida explicando qué representa ese color. Si algún participante muestra una emoción negativa, todos los demás participantes deben ofrecer una emoción

positiva, a través de un color que transmita una buena sensación al seleccionar una tarjeta.

Historias de compañeros

Pida a los participantes que estudien material teórico e historias de compañeros en casa. Estimule su curiosidad con historias de éxito. Utilice dos historias reales de pares: herramientas, periódicos, historias de pares. Durante la reunión cara a cara, discuta sobre el éxito de las historias. Utilice las preguntas para que la discusión continúe. ¿Cuáles son los desafíos que enfrentan? Como ellos lidiar con los problemas?



Cree sus propias historias de éxito con Business Advisors / Emprendedores, utilizando el desarrollado Tool- *Crea tu propia historia*.

Utilice experiencias pasadas para desarrollar una idea

Utilizar los ejercicios pasados (Journey Map) y orientar al emprendedor a desarrollar más su idea y hacerla realidad.

Utilice el storyboard Tool Life que permite a los participantes dibujar / escribir los diferentes pasos de su vida, momentos importantes y siempre en orden cronológico. Guíe al emprendedor para completar el guión gráfico de la vida de su negocio o sobre su viaje en relación con la creación de negocios.

1.4 Módulo 4 - Herramientas de planificación empresarial



Este módulo presenta el plan LEAN (restricciones y condiciones), el análisis de componentes y la implementación, la comprensión del proceso, de los pasos teóricos a los prácticos, empodera a los empresarios sobre por qué deben tener un plan y dar el siguiente paso.

Este módulo incluye los siguientes temas:

- Por qué es necesario planificar un negocio;
- Por qué el plan Lean y Pasar de la teoría a la práctica;
- Otras herramientas;
- Reseñas y reflexiones;
- Apoyar al Emprendedor para avanzar;
- Referencias y lecturas adicionales

Por que es necesario planificar un negocio?



Utilice en línea la descripción de este tema para comprender qué es un plan de negocios y la necesidad de un plan de negocios. Discuta durante la reunión cara a cara.

Por qué el plan Lean y Pasar de la teoría a la práctica

Utilice en línea la descripción del tema Por qué el Plan Lean donde se presentan siete temas: Los antecedentes teóricos del Plan Lean; El lienzo del modelo de negocio; ¿Por qué plan Lean? ¿Qué incluye el plan Lean? ¿Cuáles son los cinco principios clave del plan Lean? Plan Lean como un proceso de 4 pasos; Plantilla de un plan Lean.

Utiliza el material sobre el tema Cómo implementar el Plan Lean con algunos consejos útiles que los potenciales emprendedores pueden seguir para crear un plan de negocio Lean que pueda agregar valor a su proceso de planificación y eliminar cualquier tipo o riesgo desde el principio:

Siga el plan de lección para ejercicios prácticos:

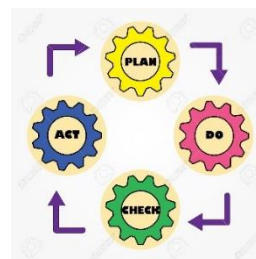
Utilice la presentación en power point sobre qué es el Plan Lean y sobre el proceso del Plan Lean, durante la sesión presencial para profundizar el conocimiento sobre este tema. Utilice la plantilla Lean Plan para un ejercicio práctico que ayude al emprendedor a responder las preguntas básicas de cómo debe redactar un plan de negocios y cómo debe hacerlo.



Utilice la presentación en power point sobre cuáles son los cinco principios clave del Plan Lean durante la sesión cara a cara para profundizar el conocimiento sobre este tema y utilice la plantilla Cinco principios clave del Plan Lean para el ejercicio práctico con una lista de cinco preguntas cuyas respuestas corresponderá a uno de cada uno de los cinco principios del Plan Lean que ayuda a los

emprendedores a plasmar tanto las expectativas de los clientes como las capacidades de los emprendedores.

Utilice la presentación en power point sobre el plan Lean como un proceso de 4 pasos durante la sesión cara a cara para profundizar el conocimiento sobre este tema. Utilice la herramienta Plan Lean como un proceso de 4 pasos para un ejercicio práctico que ayuda a los empresarios a probar y revisar su plan e identificar las acciones correctivas que deben cumplirse.

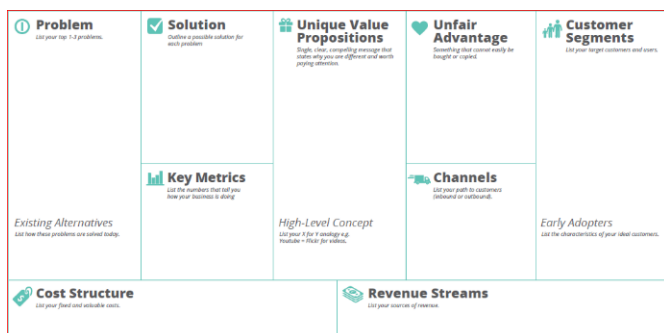


Otras herramientas



Utilice la presentación en power point sobre las cinco fuerzas competitivas que impulsan la competencia y pueden afectar la capacidad de una empresa para servir a sus clientes y obtener ganancias.

Utilice la Plantilla del modelo de las cinco fuerzas para trabajos prácticos en los que los emprendedores tengan que cubrir las amenazas que pueden afectar su idea de negocio. A través del análisis de las cinco fuerzas competitivas, los emprendedores podrán reflexionar sobre la influencia del entorno externo a su idea de negocio. La aplicación práctica de los marcos de las cinco fuerzas implica la existencia de ciertos desafíos que los emprendedores deben enfrentar para evitar aplicaciones incorrectas del marco.



Presentar la Herramienta el Modelo de Negocio Lean Canvas que se enfoca en problemas, soluciones, métricas clave y ventajas competitivas.

Utilice la plantilla del modelo de negocio Lean Canvas para el trabajo práctico. Los emprendedores deben completarlo por temas en los nueve

bloques de construcción.

Reseñas y reflexiones



Identificar las expectativas de los emprendedores de sus asesores comerciales identificando el plan de negocios más eficiente.

Utilizar el Plantilla: cree su propia relación de asesoramiento empresarial ideal. Pedirlos empresarios identifican su propia relación ideal de asesoría

empresarial respondiendo:

- ¿Cuál será el mayor desafío como asesor empresarial de potenciales emprendedores?
- ¿Cómo la combinación de la enseñanza de modelos comerciales aplicables y el desarrollo de asignaciones puede conducir a una asesoría comercial exitosa?
- ¿Qué información especial deberían buscar los empresarios potenciales sobre sus futuros asesores comerciales?

Apoyando al Emprendedor para avanzar



Utilice en línea la descripción de este tema que se centra en los pasos que debe seguir un emprendedor para avanzar en el desarrollo de su negocio, una vez configurado el plan de negocios.

Utilice la presentación en power point sobre Cómo puede desarrollar su negocio, aplicando una estrategia de posicionamiento y sobre Pasos para el posicionamiento del producto. Discuta estos temas con los participantes.



Utilice la plantilla empresarial Estrategia de marketing para ayudar a dar forma a la estrategia de marketing empresarial. Combina información sobre su mercado objetivo y su negocio con tácticas de marketing, para pensar estratégicamente y crear un plan de acción.

1.5 Módulo 5 - Guía paso a paso

El objetivo de la guía paso a paso es proporcionar a los asesores / coaches de negocios que trabajan con emprendedores de grupos marginados el conocimiento, la percepción y las habilidades para utilizar de manera práctica la metodología Access Enterprise. El método Access Enterprise es un enfoque muy flexible y pragmático en el que, si mantiene los principios rectores, se puede aplicar en casi todos los entornos con cada alumno, en grupos o de forma individual.



Este módulo se carga en los archivos y bibliotecas de los socios en el sitio web del proyecto en formato electrónico y se utiliza como guía autodirigida.

La guía paso a paso en el capítulo Acceder a los principios rectores y características clave de la empresa describe la misión, un enfoque flexible, orientación / tutoría entre pares, grupos y organizaciones objetivo, consejos de capacitación.

Siga las etapas 1 a 4 para organizar un pilotaje de alta calidad:

Etapas 1. Contratación de sus entrenadores

Reclutar, capacitar y apoyar a los coaches adecuados que comprendan la metodología y se adhieran a los valores de la misma, con experiencia directa de negocios y algunas características del coaching empresarial efectivo como capacidad para formar relaciones de confianza, enfoque estructurado, autoconciencia y autoevaluación. : apoyando y alentando, orientado a resultados. Obtenga un conocimiento más profundo sobre el aprendizaje experiencial: aprender haciendo.

Etapas 2. Contratación de empresarios

Utilice los siguientes pasos junto con el perfil de emprendedores (módulo 2):



- Recuerde siempre que las ideas son comunes.
- Implementar una idea puede ser intimidante, pero dar ese primer paso es lo más importante que puede hacer para que su idea despegue.
- Analizar una idea es un paso previo importante, pero uno de los mayores obstáculos que enfrentan las personas es la tentación de analizar en exceso en un intento de resolver todos los problemas potenciales que puedan enfrentar.
- La voluntad de compartir, recibir comentarios y aprender de los demás es un rasgo esencial de un emprendedor.
- Pasión y entusiasmo, combinados con claridad de pensamiento y enfoques innovadores de trabajo.

Etapa 3 Conociendo a los emprendedores y sus Ideas de Negocio

Empareja a tus entrenadores y emprendedores entre sí. Conocer al emprendedor (módulo 2), mapear y evaluar las cualidades, experiencias, habilidades y destrezas de los emprendedores, así como conocer cuáles son sus ideas de negocio y su motivación para hacerlo.

Siga la descripción detallada del desarrollo de la idea y la herramienta que respalda al Coach: el perfil de ideas.

Guía paso a paso de Stage 4 Access Enterprise

El modelo Access Enterprise está diseñado para apoyar a emprendedores de grupos desfavorecidos desde la etapa de creación de un negocio "tengo una idea" hasta el objetivo final "he comenzado mi nuevo negocio".

Hay 13 pasos incluidos en el viaje de Access Enterprise.

Siga la descripción detallada de cada etapa.



2 Un curso de formación modelo para asesores empresariales



El curso de formación para Asesores Empresariales está diseñado de acuerdo con el plan piloto desarrollado y adaptado para cada país.

Es muy importante para el éxito del proceso, que la selección de los participantes en el curso sea adecuada al nivel de los contenidos. Para ello, los profesionales que participen en el proceso de selección deben tener un conocimiento profundo de las características de los futuros candidatos a participar: nivel educativo, carrera y trabajo, contexto familiar y social, etc.

Por lo tanto, antes de comenzar el curso de formación, los Asesores Empresariales deben estar preparados para cumplir con las tareas de apoyo a todos para que hagan su mejor pensamiento y práctica”. Para ello, los asesores comerciales fomentan la participación plena, promueven el entendimiento mutuo y cultivan la responsabilidad compartida. Al ayudar a todos a pensar lo mejor posible, los asesores comerciales permiten a los alumnos buscar soluciones inclusivas (Sam Kaner, 2007). Trabajar como facilitadores Los asesores comerciales deben conocer los principios fundamentales del trabajo con los alumnos de los que depende el éxito. En la formación, el acompañamiento es importante, no solo en sus cualidades o habilidades profesionales sino también en la gestión eficiente de aquellos conflictos o áreas personales de mejora que puedan estar dificultando el proceso de cambio. los Asesor comercial Se anima a ser creativo y flexible en términos de las necesidades del alumno.

Para cumplir estos requisitos, se necesitaba un proceso de contratación y selección de asesores comerciales. Los formadores de los Centros de Educación de Adultos, asociaciones y ONG que trabajan en el ámbito del emprendimiento fueron reclutados y seleccionados a través de la Red o colaborando con las instituciones mencionadas. Se contrataron cinco asesores comerciales en cada país socio mediante entrevistas o mediante CV.

Los asesores comerciales están capacitados en Metodología de Access Enterprise - Coproducción.



Coproducción significa prestar servicios públicos en una relación igualitaria y recíproca entre profesionales, personas que utilizan los servicios. Los grupos destinatarios contribuirán al proyecto Access Enterprise de igual a igual.

Los principios básicos de la coproducción:



1. *Igualdad*- La coproducción parte de la idea de que ningún grupo o persona es más importante que cualquier otro grupo o persona. Entonces, todos son iguales y todos tienen activos que aportar al proceso.

2. *Diversidad*- la diversidad y la inclusión son valores importantes en la coproducción. Esto puede ser un desafío, pero es importante que los proyectos de coproducción sean proactivos sobre la diversidad.

3. *Accesibilidad*- El acceso debe reconocerse como un principio fundamental de la coproducción, ya que el proceso debe ser accesible si todos van a participar en pie de igualdad. La accesibilidad consiste en garantizar que todos tengan la misma oportunidad de participar plenamente en una actividad, de la manera que más les convenga.

4. *Reciprocidad*- La 'reciprocidad' es un concepto clave en la coproducción. Se ha definido como asegurar que las personas reciban algo a cambio por poner algo y construir sobre el deseo de las personas de sentirse necesitadas y valoradas.

Hay 6 elementos clave que son la base del uso de los principios de coproducción:

- Adoptando un enfoque basado en activos
- Aprovechar las capacidades existentes de las personas
- Reciprocidad y reciprocidad
- Redes de apoyo entre pares
- Distinciones borrosas
- Facilitar en lugar de entregar.

Se prepara un ejercicio sobre la escala de participación sobre cómo se usa dentro de Access Enterprise.

Escalera de participación	¿Qué significa esto?	Tipo de puesta en servicio
Coproduciendo	Haciendo con la gente Trabajando juntos en una asociación igual, de dar y recibir	Esta es la coproducción de puesta en marcha
Co-diseño		
Atractivo	Haciendo por la gente Involucrar e involucrar a las personas (pedir sus opiniones)	Este es el encargo de coproducir
Consultante		
Informar	Haciendo a la gente	Esto es gestión / control de mercado



Educar	Hacer cosas para las personas o para ellas sin involucrarlas o pedir sus opiniones	
--------	--	--

Entrenar a los entrenadores El evento será para que los Asesores de Negocios puedan implementar Access Enterprise, comprender la metodología del proyecto Access y el modelo de coproducción que está en la base de esta idea de proyecto.

Se imparte formación, identificando qué funciona y qué no, para poder mejorar.

El evento Train the Trainers está destinado a ser interactivo, con la participación del grupo objetivo del proyecto. La prueba piloto debe ocurrir en consecuencia con un plan con objetivos claros, un período de tiempo: decidir sobre el grupo de prueba y el contenido, abordar los desafíos.

La capacitación en formato es Flip aula (ver más abajo): contenidos antes en línea y presencial después.

Este evento tiene el propósito de presentar a los Asesores / Coaches de Negocios: el Manual del Curso con los Módulos de capacitación 2 a 4, Guía paso a paso, así como recopilar retroalimentación para el impacto de IO3.

La formación de Business Advisors / Business Coaches se parece más a un plan de formación y sesión.

Al final del evento Train the Trainers, los participantes deben tener claro:

- Valores y principios;
- Métodos de coproducción;
- Elaboración de perfiles de emprendedor (qué y cómo);
- Hacer del negocio una realidad (entender y experimentar);
- Herramientas de planificación empresarial (asegúrese de que las conozcan y las utilicen);
- Herramienta de evaluación de impacto.

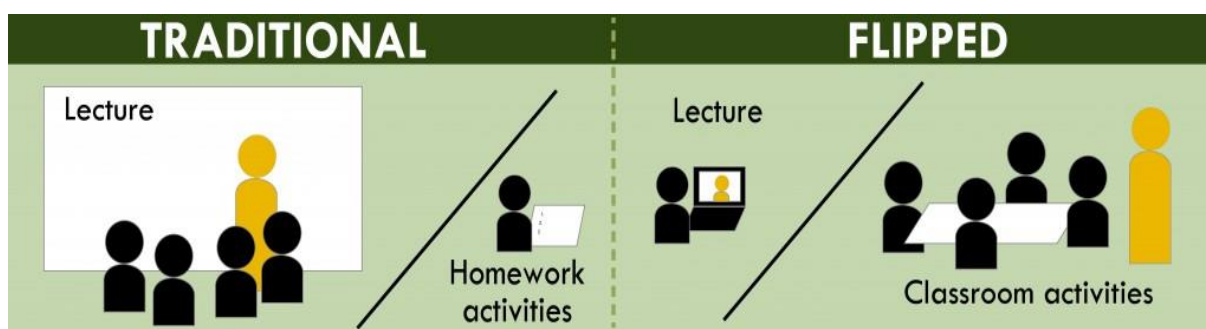
3 Métodos de formación adecuados para apoyar a emprendedores de grupos marginados

Los métodos de enseñanza son la estimulación, orientación, dirección y estímulo para el aprendizaje.

El entrenador es libre de modificar los tiempos sugeridos y / o los métodos de enseñanza que se consideren útiles en su opinión para enriquecer el enfoque de entrenamiento.

Los asesores comerciales utilizan el método de FLIP en el aula durante el curso de capacitación.

El aula invertida es un “enfoque pedagógico en el que la instrucción directa se mueve desde el espacio de aprendizaje grupal al espacio de aprendizaje individual, y el espacio grupal resultante se transforma en un entorno de aprendizaje dinámico e interactivo donde el educador guía a los estudiantes a medida que aplican conceptos y se involucran creativamente en la materia ”(The Flipped Learning Network, 2014).



Un aula invertida es un **tipo de aprendizaje mixto** donde se presenta a los estudiantes el contenido en casa y practican cómo trabajar con él en la escuela. Esto es lo contrario de la práctica más común de introducir contenido nuevo en la escuela y luego asignar tareas y proyectos para que los estudiantes los completen de forma independiente en casa.

El objetivo principal de cambiar una clase es cultivar experiencias de aprendizaje más profundamente comprometidas para los participantes cuando el instructor está presente para entrenarlos y guiarlos. El énfasis está en las habilidades de pensamiento de orden superior y la aplicación a problemas complejos.

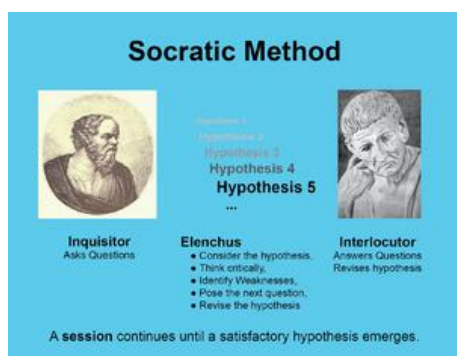
- Los participantes adquieren los conocimientos necesarios antes de la formación presencial. Los materiales revisados antes de entrenamiento presencial puede tomar la forma de conferencias grabadas, videos seleccionados, asignaciones de lectura, transmisiones de video, cualquier material que el instructor asigne como relevante para el tema en cuestión;
- Los instructores guían a los participantes para que aclaren y apliquen de manera activa e interactiva ese conocimiento durante la capacitación presencial.



Las actividades comunes incluyen:

- Aprendizaje activo. Permita que los participantes apliquen conceptos en la capacitación cara a cara en la que puedan pedir comentarios y aclaraciones a sus compañeros o instructores.
- Instrucción entre compañeros. Los participantes pueden enseñarse unos a otros explicando conceptos o trabajando en pequeños problemas.
- Aprendizaje colaborativo. Las actividades de aprendizaje colaborativo podrían aumentar la participación de los participantes, mejorar la comprensión de los participantes y promover la inteligencia colectiva.
- Aprendizaje basado en problemas. El tiempo de capacitación cara a cara se puede dedicar a resolver problemas que pueden durar para el aprendizaje en línea.
- Discusiones o debate. Permita que los participantes expresen sus pensamientos sobre el terreno y desarrollen sus argumentos en apoyo de sus opiniones o afirmaciones.

El método socrático lleva el nombre de Filósofo griego Sócrates que enseñó a los



estudiantes haciendo una pregunta tras otra. Sócrates trató de exponer las contradicciones en los pensamientos e ideas de los estudiantes para luego guiarlos hacia conclusiones sólidas y sostenibles. El principio que subyace al método socrático es que los estudiantes aprenden mediante el uso del pensamiento crítico, el razonamiento y la lógica. Esta técnica implica encontrar huecos en sus propias teorías y luego repararlos. El método moderno de

enseñanza socrático no se basa únicamente en las respuestas de los alumnos a una pregunta. En cambio, se basa en un conjunto muy particular de preguntas que se han diseñado de manera que llevan a los alumnos a una idea. Al usar preguntas, el entrenador tiene la oportunidad de involucrar y entusiasmar a sus alumnos.



Al utilizar el método socrático en el curso de capacitación de Access Enterprise, el entrenador debe preguntar a los alumnos (por ejemplo):

- Leer la información sobre el tema *Situaciones de conflicto* dentro del curso de formación AE (Módulo 3);
- Venir a una reunión cara a cara para discutir este tema en los grupos;
- Anime a los alumnos a que empiecen a pensar en profundidad al respecto mediante el desarrollo de sus propias preguntas;



- Formule a los alumnos una serie de preguntas socráticas como *Habilidades para superar situaciones conflictivas* que amplían la comprensión del tema teniendo en cuenta las posibles respuestas y más conceptos erróneos. Anima a los alumnos a examinar esas presunciones;
- En cada grupo, encontrar respuestas a estas preguntas conducirá a una serie de razonamientos que, a su vez, profundizarán la comprensión del tema por parte de los alumnos.

Este proceso cumple con los requisitos de aprendizaje y aumenta la capacidad de los alumnos para crear conexiones entre áreas de contenido básico, demuestra cómo la resolución del caso puede cambiar enormemente y crea una atmósfera en la que los alumnos realmente están aprendiendo.

Lectura de antecedentes es lectura de obras relacionadas para obtener contexto información sobre un tema.

Las presentaciones de PPT ayudan al entrenador a realizar sesiones de entrenamiento cara a cara sin problemas. El entrenador es libre de modificar los PPT. Todas las presentaciones cubren las áreas críticas en cada tema, brindando a los participantes una buena descripción general del contenido central y proporcionando referencias al material para lectura adicional para la próxima sesión en línea, también los ejercicios sugeridos para trabajar durante la sesión cara a cara con los estudiantes. en la profundización de sus conocimientos sobre el tema.



Interactivo enseñando es un medio de instrucción mediante el cual los formadores involucran activamente a los alumnos en su proceso de aprendizaje a través de un formador-alumno regular Interacción, aprendiz-aprendiz Interacción, uso de audiovisuales y demostraciones prácticas. Se anima constantemente a los alumnos a que sean participantes activos.

Los estilos de enseñanza interactiva se diseñan en torno a un principio simple: sin una aplicación práctica, los alumnos a menudo no logran comprender la profundidad del material de estudio. La enseñanza interactiva también es beneficiosa para el maestro de varias maneras, que incluyen:

- Logros medibles del alumno: los instructores que utilizan estilos de enseñanza interactivos están mejor equipados para evaluar qué tan bien los estudiantes dominan un material determinado.



- Flexibilidad en la enseñanza: la aplicación de métodos de capacitación que involucran comunicaciones bidireccionales le permitirá realizar ajustes rápidos en los procesos y enfoques.
- La práctica hace la perfección: la instrucción interactiva mejora el proceso de aprendizaje.
- Motivación del alumno: la enseñanza bidireccional disipa la pasividad del alumno y, cuando hay más alumnos comprometidos, usted también se divertirá mucho más..



4 Un curso modelo de formación para emprendedores

El enfoque del curso de formación para emprendedores es más como viaje del emprendedor y para ayudar a los participantes a establecer su negocio y no enseñarles cómo ser emprendedores. Tanto los Asesores de Negocios como los emprendedores potenciales deben entender que el principal resultado del proyecto y la metodología AE no es crear un negocio, sino concienciar a las personas de grupos vulnerables sobre ser emprendedores en su propia vida y caminos que pueden elegir para una vida mejor.



Los emprendedores, como Business Advisors, se forman en la metodología Access Enterprise - Coproducción. Esto significa que los grupos destinatarios contribuirán al proyecto como iguales. (Consulte el capítulo 3 anterior).

Es muy importante para el éxito del proceso, que la selección de los participantes en el curso sea adecuada al nivel de los contenidos. Lo mejor sería que los emprendedores en el curso de formación tuvieran las siguientes características:

- Motivación;
- Necesidades de formación;
- Ha avanzado con una idea;
- Habilidades y competencias en emprendimiento, social y cívico;
- Cambios en la mentalidad / actitud;
- La forma en que perciben el espíritu empresarial;
- Capacidad para recibir apoyo / retroalimentación;
- Empoderamiento: la capacidad de afrontar / gestionar la vida diaria.

Los empresarios potenciales se reclutan a partir de socios asociados que apoyan a los grupos desfavorecidos y se seleccionan en función de su motivación para iniciar un negocio y la capacidad de aceptar apoyo y orientación.

La formación para emprendedores se desarrolla de la siguiente manera:

- Flip aula;
- Sesiones de coaching / mentoring;
- Talleres de desarrollo de capacidades.

Durante el pilotaje de un aula invertida- la tipo de aprendizaje mixto - se utiliza cuando se presenta a los alumnos el contenido en línea en casa y practican cómo trabajar con él durante las reuniones cara a cara, alentar a los alumnos a hacer preguntas, analizar, buscar respuestas y soluciones a problemas, discutir posibles obstáculos y desafíos,



asegurarse de que hayan entendido correctamente el contenido, los conceptos del material teórico y las ideas que tengan para el uso práctico del material en la vida real .

La mayoría de las veces, la tutoría y el coaching se utilizan indistintamente en el contexto empresarial.

Dado que el enfoque del curso de capacitación para emprendedores es más como el viaje del emprendedor y el apoyo al establecimiento de su negocio, el mentor debe actuar como asesor, consejero o guiar a los emprendedores a lo largo del camino que eventualmente puede conducir a caminos que pueden elegir. Una vida mejor.

El curso de formación para emprendedores incluye:

- Sesiones en línea: aprendizaje autodirigido trabajando en casa, antes de cada sesión presencial sobre los temas de cada módulo;
- Sesiones presenciales:
 - Conociéndonos: Parte introductoria. Presentación de los participantes, sus necesidades, expectativas, intereses. Reglas de entrenamiento. Presentación de la estructura del curso de formación de Access Enterprise, horario flexible, materiales de aprendizaje, metodología y los beneficios de la innovación basada en el conocimiento y la adaptabilidad en sus vidas;
 - Pasando por módulos;
 - Reflexión sobre la formación;
 - Evaluar.



El resultado de la prueba piloto no es iniciar un negocio, sino tener un plan.



5 Métodos de apoyo para personas de grupos marginados.

Con el fin de aumentar la motivación de las personas del grupo marginado para aprender, así como para hacer que el curso de capacitación sea más amigable y atractivo para el alumno, los siguientes métodos de enseñanza innovadores se incorporan en los módulos de aprendizaje:

Entrenamiento. OUno de sus roles más importantes es entrenar a las personas para que hagan lo mejor que puedan. Al hacer esto, el entrenador los ayuda a tomar mejores decisiones, resolver problemas que los están frenando, mejorar o aprender nuevas habilidades y, de lo contrario, progresar en sus carreras. El coaching brinda al empresario potencial la oportunidad de definir sus objetivos comerciales de manera realista, apoya a las personas para progresar y las guía a lo largo del viaje.



Coachings generalmente de naturaleza más estructurada y reuniones y se programa con regularidad. El coaching generalmente no se realiza sobre la base de que el coach necesita tener experiencia directa del rol ocupacional formal de su cliente, a menos que el coaching esté enfocado en áreas / problemas de desarrollo específicos. La agenda se enfoca en lograr metas específicas e inmediatas.

Tutoría - es una asociación de desarrollo a través de la cual una persona (mentor) comparte conocimientos, habilidades, información y perspectiva para fomentar el crecimiento personal y profesional de otra persona (aprendiz). Hay dos tipos de tutoría: en pareja y en grupo. La tutoría también puede tener muchas formas: por ejemplo, cara a cara, tutoría electrónica y tutoría combinada. Los mentores apoyan, animan y abren sus redes para los aprendices. Durante la tutoría sobre emprendimiento social, los mentores ayudan a los aprendices a darse cuenta de si pueden iniciar una empresa y ayudar a desarrollar el plan personal para los pasos posteriores.

La tutoría es una herramienta muy útil y poderosa para mantener a los alumnos en el proceso de aprendizaje, ya que un mentor siempre puede dar buenos consejos y aumentar la motivación para aprender mediante sus buenos logros personales. La tutoría es bastante popular y tiene una buena imagen en general.

El mentor puede proporcionar asesoramiento comercial y técnico personalizado, ayudar a establecer y alcanzar objetivos ambiciosos, proporcionar información de mercado y facilitar vínculos, promover el intercambio de conocimientos y la cooperación, y ayudar a los empresarios a identificar y aprovechar las oportunidades financieras. Los emprendedores deben estar emparejados con un mentor con el que puedan construir una relación de trabajo sólida. Además de la tutoría individual, la capacitación grupal adicional puede ser útil para reforzar y desarrollar estos conceptos más introductorios. Es clave que esta capacitación empresarial, de empoderamiento y liderazgo se desarrolle y se respalde a lo largo del tiempo para que sea realmente efectiva.



Un entrenador tiene grandes preguntas para sus respuestas; un mentor tiene excelentes respuestas para sus preguntas.

La mayoría de las veces, la tutoría y el coaching se utilizan indistintamente en el contexto empresarial. Es por eso que en muchas organizaciones, se espera que un mentor también asuma responsabilidades de coaching..



Mentoría / coaching entre pares es una relación entre personas que se encuentran en la misma etapa o edad de su carrera, en la que una persona tiene más experiencia que la otra en un dominio particular y puede orientar, brindar apoyo y transferir conocimientos y habilidades. transferencia efectiva.

Compartir la experiencia vivida es una forma poderosa de reducir el impacto del trauma y participar en la resolución creativa de problemas. En el apoyo entre pares no hay jerarquía y todos los participantes son tratados por igual y tienen la misma oportunidad de contribuir.



6 Evaluación y validación de aprendizajes.



La información y los conocimientos adquiridos en la fase piloto de IO2 se utilizan para medir el impacto y evaluar los Módulos y Metodología de Capacitación de Access Enterprise en dos grupos diferentes a nivel local: Asesores de Negocios y los propios Emprendedores:

- Medir las habilidades personales y el impacto profesional en los Emprendedores;
- Medir el impacto personal, social y profesional en los Asesores / Coaches de Negocios;
- Medir el desarrollo de competencias profesionales tanto de los Emprendedores / Asesores Empresariales.

Se utilizan varios instrumentos:

1. **El registro de aprendizaje** Instrumento dirigido a Emprendedores Es un marco de evaluación de habilidades que documenta el recorrido de los emprendedores, en el que deben describir la formación, sus expectativas antes de la formación, sus inclinaciones reales y cómo aplicarán sus aprendizajes. Esta actividad brinda una excelente oportunidad para que los participantes brinden retroalimentación a las organizaciones al demostrar sus pensamientos críticos sobre el contenido utilizado en la capacitación.

2. **Los cuestionarios de evaluación de impacto** se utilizan para analizar y medir el impacto potencial de la metodología Access Enterprise en la vida personal y profesional de los Business Advisers / Coaches y Emprendedores de grupos marginados. Ayudará a la asociación de Access Enterprise a planificar mejor, implementar de manera más efectiva y llevar iniciativas a escala con éxito. Esta herramienta contiene seis secciones, cada una con varias preguntas con una escala de uno a cinco: En desacuerdo, Parcialmente en desacuerdo, Ni de acuerdo ni en desacuerdo, Parcialmente de acuerdo, De acuerdo - para evaluar los cambios ocurridos después del proceso piloto.

Orden	Emprendedores	Asesores comerciales
1	Cambios en la mentalidad / actitud	Cambios en la mentalidad / actitud
2	Visión de emprendimiento	Percepción de grupos vulnerables
3	Capacidad para recibir apoyo / comentarios	Uso de nuevas herramientas, procesos, recursos
4	Ideas de mente abierta	Experiencia de coproducción
5	Empoderamiento: la capacidad de afrontar / gestionar la vida diaria	Experiencia trabajando en contexto transnacional (intercultural)
6	Habilidades y competencias de emprendimiento	Habilidades y competencias



3. **Clasificación de tarjetas** se utiliza para evaluar la información que adquirieron los Emprendedores, en la que se supone que deben elegir cuatro imágenes (tarjetas) que les ayuden a definir los impactos del programa Access Enterprise en sus vidas, y luego compartir con sus colegas. Esta actividad puede proporcionar información significativa sobre las expectativas y opiniones de los participantes sobre la formación al recopilar información sobre los cambios en su visión empresarial asociados con sus habilidades y competencias y la vida diaria.

4. **Pap de un minuto** se utiliza para recopilar el sentimiento principal de los asesores comerciales sobre la capacitación respondiendo las preguntas hasta 60 segundos:

- ¿Qué impacto positivo cree que tuvo en los emprendedores?
- ¿En qué trabajabas?
- ¿Qué habrías hecho diferente?
- ¿Cómo ha cambiado su práctica la experiencia de formación hasta ahora? ¿Cómo cambiará en el futuro?



Referencias

1. NESTA (2012) Catálogo de coproducción de salud impulsada por las personas
2. Coproducción. <https://www.ndti.org.uk/our-work/our-projects/coproduction/>
3. MEJORAR - Metodología de coproducción. [http://improve.interreg-Coproduction.npa.eu/subsites/improve/IMPROVE Co-Production methodology.pdf](http://improve.interreg-Coproduction.npa.eu/subsites/improve/IMPROVE_Co-Production_methodology.pdf)
4. Figura 2- subido por Janet Harris (https://www.researchgate.net/figure/Co-production-ladder-of-participation_fig1_335105348)
5. Red de aprendizaje invertida (FLN). (2014) Los cuatro pilares de FLIP
™. <https://omerad.msu.edu/teaching/teaching-strategies/27-teaching/162-what-why-and-how-to-implement-a-flipped-classroom-model>
6. Volteando el aula. <https://www.washington.edu/teaching/topics/engaging-students-in-learning/flipping-the-classroom/>
7. Coaching y Mentoring: la diferencia. <https://richardwinfield.com/coaching-3/coaching-and-mentoring/>
8. Diccionario de negocios <http://www.businessdictionary.com>)