



NOÛSCAMINS
Formació

**MELMELADA DE
GARROFES AMB
AVELLANES PER UNTAR**

**ITINERARIS PER
L'AUTOOCUPACIÓ**

Formació ocupacional
Assessorament sobre l'emprenedoria
Màrqueting educacional I 2.0
Formació per l'empresa
Itineraris per l'autoocupació
Formació i esport

NOÛSCAMINS

Conjunt d'activitats pràctiques per activar la pròpia iniciativa i adquirir competències bàsiques en diverses àrees.

Trobar-nos millor per prevenir i resoldre problemes normals en gent normal.



Aquest dossier està subjecte a una llicència de Reconeixement–No Comercial–Sense Obra Derivada 4.0 Internacional de Creative Commons a nom del seu autor.

No es permet un ús comercial de l'obra original ni de les possibles obres derivades, la distribució de les quals s'ha de fer amb una llicència igual a la que regula l'obra original.

Per revisar la còpia d'aquesta llicència i els usos que permet, visita:
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es> ES

Per ampliar permisos o usos no contemplats, envia un correu a: vicenc@nouscaminsformacio.com Vicenç López López

ÍNDEX

ITINERARIS PER L'AUTOOCUPACIÓ	1
CONTEXT	1
OBJECTIUS GENERALS	1
EMPRENEDORIA NAIXENT (<i>PULL</i> O OPORTUNITAT)	1
EMPRENEDORIA MADURA (<i>PUSH</i> O NECESITAT).....	1
METODOLOGIA.....	2
Cicle de Kolb	2
L'economia del bé comú	2
El Manifest Linchping	2
Mètode Byobu.....	3
CONTINGUTS.....	4
Introducció a l'emprenedoria i al concepte de l' autoocupació.....	4
Preparant la motxilla de l'emprenedoria.	4
L'estratègia amb la creativitat i la innovació.....	4
La idea: diferenciar entre la realitat i la fantasia.....	4
Formulació d'objectius per aconseguir-los.	4
No tinc temps: es perd el temps?	4
Aquest any sí!! Planificació i organització.....	4
La teva marca personal i els seus significats.	5
Emprenedors ... No , gràcies.	5
El negre sobre el blanc: pla d'empresa.	5
Les suposicions obren la porta al error.	5
Els meus clients ¡si no els conecl.	5
Que volia ser de gran quan era un nen.	6
Anem per feina.....	6
DOCENT.....	7

ITINERARIS PER L'AUTOOCUPACIÓ

CONTEXT

En general, associem el terme empenedoria amb els joves, perquè s'espera d'ells que siguin el motor de l'economia. L'opció de treballar per a un mateix en acabar els estudis està prenent especial rellevància, ja que la dificultat de trobar una feina és un factor que afavoreix molt més l'esperit empenedor.

Passar d'una situació d'atur a iniciar un negoci propi vol dir passar d'una actitud d'esperar que la crisi acabi a ajudar a que la crisi acabi.

Cal reeixir no ja no només com a una necessitat de present, sinó sobretot com resposta al futur i sortir d'una situació que es fa més complexa causa del canvi en el model laboral i el factor edat.

OBJECTIUS GENERALS

- Desenvolupar competències com l'autonomia, la confiança en un mateix i la capacitat de prendre decisions en entorns d'incertesa.
- Facilitar l'inici i la pràctica de l'activitat empenedora.
- Potenciar els valors del treball, l'esforç i el risc en tots els processos formatius.
- Impulsar la creativitat i la capacitat innovadora per aclarir el camí, ja que són forces que alimenten la motivació i el compromís de la gent.
- Millorar l'ocupabilitat de les persones, especialment a través de l'orientació professional i la formació.
- Facilitar una reorientació eficient per accedir al mercat de treball.

EMPENEDORIA NAIXENT¹ (Pull o per oportunitat)

Iniciatives que es troben en fase d'enlairament, també conegudes com *star up* amb una mitjana d'edat de 35 anys. El rejuveniment d'aquest col·lectiu va en augment; la proporció de joves de 18 a 24 anys es del 24% i dels 25 al 34 anys passa del 20 al 28 %. L'increment respecte al 2013 es de 8 punts.

EMPENEDORIA MADURA² (Push o per necessitat)

Procedeix d'empenedors potencials a l'atur en el segment d'edat de 45 a 54 anys, on la creació de l'empresa és una forma de autoocupació davant de d'inexistència de alternatives per aconseguir un lloc de treball assalariat satisfactori. La seva progressió dintre dels augments assolits es considera estable.

¹ Informe GEM Catalunya 2014 pàgina 64.

² Informe GEM Catalunya 2014 pàgina 55.

METODOLOGIA

Donat la matèria, els continguts formatius i els participants en els itineraris d'emprenedoria naixent i madura, la metodologia a emprar recomanem que fossi basada en la pràctica i amb exemples quotidians que despertin del seu interès i sobre tot la curiositat, mitjançant l'adquisició de conductes i de l'observació segons **l'aprenentatge vicari o actiu** (A. Bandura).

Es tindrà en compte les necessitats de cada un dels grups i les respectives edats perquè permetin assolir els diferents ritmes de treball.

Cicle de Kolb. Aquesta metodologia es basa en l'acció com a efecte transformador del coneixement, entre acció i acció es relaciona el resultat amb els coneixements abstractes. És una metodologia molt eficaç per escenaris en els que es vulgui enfocar cap a l'adquisició d'habilitats i capacitats.

De la pràctica a la teoria: es posa com exemple la realització d'una experiència concreta i immediata. Els alumnes s'han d'involucrar en aquesta situació que pot ser completament nova, sense necessitat de tenir uns conceptes previs.

Després de l'observació i la reflexió, la idea és integrar les reflexions de la fase anterior i formar un model teòric.

L'economia del bé comú³.

L'empenta es sinònim de emprenedoria, i a l'inrevés, però en aquest estadi de vida el projecte vital no es tracta d'ensenyar a muntar un negoci, sinó més aviat a crea valors basats en economies del bé comú, traçades per Christian Felber⁴.

Així *"el terror promocional de les empreses orientades al benefici quedaran enrere"* i *"els nostres fills no tindran una educació orientada exclusivament al consum"*.

El Manifest Linchping.

La paraula anglesa *linchpin* té difícil traducció. Literalment, és una peça de subjecció, senzilla, aparentment insignificant, però de manera que manté units diferents elements d'una estructura complicada.

"No hem de ser simples peces de la gran maquinària que ha estat el treball al segle XX, ja que això ens converteix en reemplaçables. Hem de ser únics, indispensables, insubstituïbles, i per a això hem de crear valor, aportar alguna cosa diferent".

El corrent d'aquest pensament és de Seth Godin⁵ i ens diu que els artistes són persones amb el geni per trobar una nova resposta, una nova connexió, o una nova manera de que es facin les coses.

³ L'Economia del bé comú. Editorial Miret. 2a. Edició 2014.

⁴ <http://www.christian-felber.at>

⁵ <http://sethgodin.typepad.com/>

Mètode Byobu.

Del japonès (屏風 *b̄yobu* - *byo* "protecció" i *bu* "vent").

El terme significa la "pantalla de protecció contra el vent" i en sentit figurat la protecció contra la confusió, el desordre, l'omissió, la negligència, el cansament, la rutina o la procrastinació; per contra facilita i genera un estat molt creatiu.

BYŌBU es un conjunt de diversos panells units, que es dobleguen, usats per separar interiors.

Les seves cares, ofereixen l'espai necessari per plasmar els conceptes corresponents a cada un dels aspectes que s'han de tenir en compte de la futura activitat que es vol constituir.

Aquesta metodologia ens proporciona les eines necessàries amb l'objectiu de dur a terme eficaçment el procés d'emprenedoria. Ajuda a l'emprenedor/a a desenvolupar ordenadament les idees de la seva iniciativa de forma clara i senzilla.

Per visualitzar i dissenyar el futur professional a desenvolupar, es comença per la pròpia construcció d'aquesta útil eina i que és la base per a materialitzar l'emprenabilitat com una experiència multidisciplinar.

En si mateix constitueix un sistema de millora i actualització que contínuament s'anirà elaborant en la mesura que el projecte empresarial evoluciona i creix.

BYŌBU pot arribar a ser la teva oficina portàtil.

CONTINGUTS

Introducció a l'emprenedoria i al concepte de l'autoocupació.

Descripció de la sessió:

Existeix un ADN emprenedor? i quins són els seus atributs?. El mercat laboral ha canviat i ens deixa unes veritats incòmodes. Per aconseguir un bon grau de emprenabilitat cal conèixer els sis factors per disminuir la taxa de mortalitat dels 36 mesos.

Preparant la motxilla de l'emprenedoria.

Descripció de la sessió:

Quan hi ha incendis, calen bons bombers. En moments d'incertesa i canvis, calen bons emprenedors i la seva formació és una eina indispensable per al futur desenvolupament professional.

L'estratègia amb la creativitat i la innovació.

Descripció de la sessió:

Tots som creatius i la imaginació un recurs de gran valor; innovar és quelcom quotidià, que es fa cada dia, donant voltes a les coses i mirant què tenim al voltant; l'estratègia és la paraula màgica, remei infal·lible per a totes les malalties empresarials.

La idea: diferenciar entre la realitat i la fantasia.

Descripció de la sessió:

No tenir una idea és una mala idea. Vivim moments de canvis; canvis buscats o canvis inesperats. Ho sabrem fer bé, ens guanyarem la vida i serem feliços amb el que fem?.

Formulació d'objectius per aconseguir-los.

Descripció de la sessió:

Amb freqüència fem una llista inacabable de bons propòsits personals i professionals i que no s'arriben a complir mai. Per assolir-los puc fer-ho amb les millors intencions o elaborant un pla de treball que distingeixi les prioritats.

No tinc temps: es perd el temps?

Descripció de la sessió:

Cal descobrir que el temps no és gratuït ni inesgotable: "Tota tasca es dilata fins ocupar tot el temps disponible". Per què volem el temps?. El dia té les mateixes hores per tothom?, Perdem molt de temps fent coses poc importants i poc rendibles?.

Aquest any sí!! Planificació i organització.

Descripció de la sessió:

Si falles en planificar aleshores, estàs planificant per fallar.

Planificar és un procés metòdic que implica tenir un o diversos objectius, prenent decisions i que va del més simple al més complex. Organitzar-se no treu temps.

La teva marca personal i els seus significats.

Descripció de la sessió:

Marca personal és la petjada emocional que deixem en els altres i no la decidim nosaltres: és el que perceben els altres, sigui real o no.

“És el que diuen de tu quan no estàs davant,” Jeff Bezos, President d'Amazon i del Washington Post.

Emprenedors ... No , gràcies.

Descripció de la sessió:

No n'hi ha prou amb tenir una idea, trobar un lloc en el mercat i posseir la motivació suficient per sortir al carrer i defensar-la.

El nostre entorn el que veurà, serà un gran cotxe amb un conductor que no li arriben els peus als pedals o bé un conductor amb garanties d'estar a l'alçada i pensar com a empresari, no només com a empenedor.

El negre sobre el blanc: pla d'empresa.

Descripció de la sessió:

Igual que el “currículum” és un document indispensable quan sol·licitem un lloc de treball, un pla d'empresa realista i precís és la millor carta de presentació i la major garantia del nostre futur èxit.

Cada petit detall per l'inici i gestió del nostre projecte, resulta essencial perquè ens permet reflexionar i assolir els nostres objectius i la viabilitat de la nostra idea.

Les suposicions obren la porta al error.

Descripció de la sessió:

És clau disposar de la màxima informació possible, que sigui exacta i actualitzada. Les eines de gestió fan que es puguin prendre les decisions correctes en el moment adequat ja que les decisions fonamentades en suposicions i intuïcions marquen les debilitats d'una organització.

Els meus clients ¡si no els conec!.

Descripció de la sessió:

El *cliens* a la societat de l'antiga Roma, era l'individu de rang socioeconòmic inferior que es posava sota la protecció (*patrocinium*) d'un patró (*patronus*) de rang socioeconòmic superior.

Avui és una persona o empresa que realitza un acord mutu comercial, anomenat compra.

Que volia ser de gran quan era un nen.

Descripció de la sessió:

Aconseguir treballar per compte propi pot resultar viable si es té una idea clara de què es vol fer. Tot té els seus avantatges i inconvenients.

Abans de començar a rodar és imprescindible conèixer quina informació es necessita saber i on assessorar-se per prendre algunes de les primeres decisions.

Anem per feina.

Descripció de la sessió:

Trobar feina no és tan fàcil com un es pensa. La feina s'ha de buscar i s'ha de trobar. En el moment de buscar feina per compte d'altri, és important saber on buscar i quines son les vies de cerca més habituals.

Però abans que tot, cal disposar d'una sèrie d'eines que facilitin la informació adient de cada persona i situació, estimuladores de l'autoconfiança.

DOCENT

Vicenç López



Tècnic docent per a la Formació a l'Ocupació per CIFO-SOC i Diplomat en Direcció i Gestió de Màrqueting d'ESADE. La seva trajectòria professional s'ha desenvolupat en la gestió empresarial, la funció comercial i la formació. Màster en Direcció i Gestió d'empreses constructores a l'UPC. Postgrau en Design Management per l'UPC. Actualment exerceix la seva tasca professional com Andragog, Facilitador i Docent a **NOÛSCAMINS FORMACIÓ**. Maratonià popular.



"UN NO POT NEGAR ELS RISCOS NI PREOCUPAR-
SE PER ELLS, EL QUE HA DE FER ÉS DOTAR-SE
DE LES EINES NECESSÀRIES PER SUPERAR-LOS"
ELISABETH EGEA. PEDAGOGA.