



connect'up
2022 START&GROW **babi** BALEAR BUSINESS INVESTORS

PROGRAMA FORMATIVO START y GROW

Organiza



*Dicho calendario puede estar sujeto a breves modificaciones

TIMMING FECHAS CLAVE CONNECT'UP 2022

| Septiembre | | | | | | |
|------------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | | |

27/09: PRESENTACIÓN CONNECT'UP 2022 E INICIO PERÍODO DE INSCRIPCIÓN (OFICINAS CAIXABANK AVENIDAS)

| Octubre | | | | | | |
|---------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | | | 1 | 2 |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
| 31 | | | | | | |

10/10: Semana 10/10 Webinar con CAEB para explicar connect'up 2021

17/10: WEBINAR explicativo de cómo rellenar el canvas FUNDACIÓ BIT (EN BASE A UN CAMBIO DE MODELO)

23/10: Finalización período de inscripción START y GROW

27/10: Reunión interna equipo CONNECT'UP 2021 para decidir los 20 semifinalistas START y los finalistas GROW (ifFOC + SECOT) + comunicación de finalistas (PALAU DE LA PREMSA)

28/10: Reunión con Mentores START y GROW para repasar el proceso de mentoring y la dinámica de la semifinal de día 04/11 en dónde se asignarán los 8 proyectors START y los 4 GROW (PALAU DE LA PREMSA)

| Noviembre | | | | | | |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | | | | |

02/11: Webinar con FUNDACIÓ BIT para explicar las bases y contenido de la intervención de 3 min a cada proyecto semifinalista START

08/11: Semifinal START (AUDITORI FUNDACIÓ BIT)

11/11: Encuentro finalistas START Y GROW con sesión de fotos y recogida de info previa (AUDITORI FUNDACIÓ BIT)

14/11: INICIO PLAN DE FORMACIÓN Y MENTORING START

15/11: INICIO PLAN FORMACIÓN Y MENTORING GROW

28/11: INICIO INSCRIPCIÓN CONNECT'UP BABI

| Diciembre | | | | | | |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | | | | |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |

15/12: CONNECT'UP MEETS

16/12: Finalización período inscripción Connect'up BABI

| Enero 2022 | | | | | | |
|------------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | | | | 1 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | 31 | | | | | |

17/01: SELECCIÓN PARTICIPANTES CONNECT'UP BABI

31/01: SESIÓN 0 CONNECT'UP BABI (PROGRAMA BABI TODAVÍA SIN LOCALIZACIÓN PREVISTA)

| Febrero 2022 | | | | | | |
|--------------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 27 | 28 | | | | | |

08/02: MÓDULO 1 CONNECT'UP BABI

09/02: MÓDULO 2 CONNECT'UP BABI

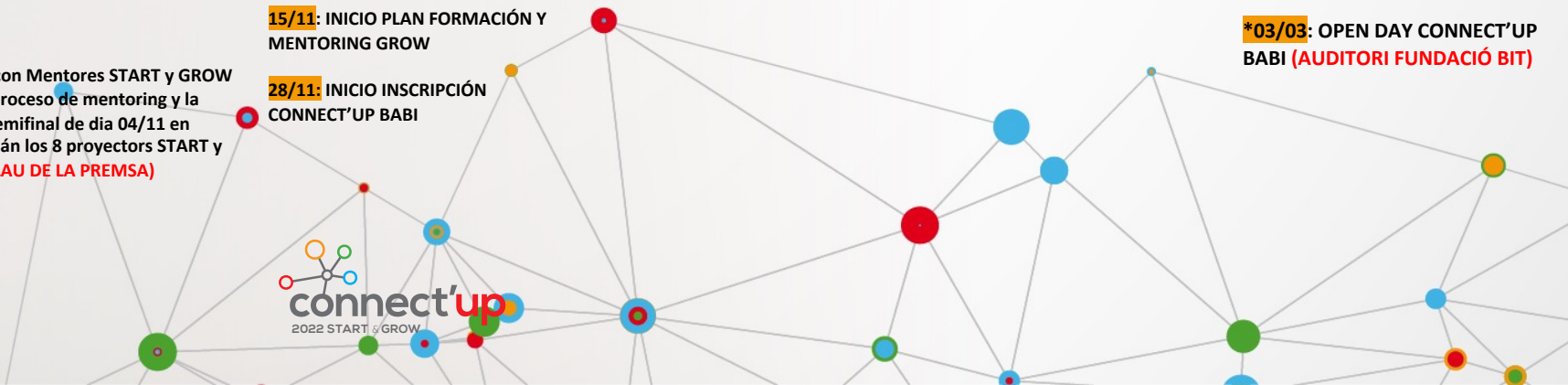
15/02: MÓDULO 3 CONNECT'UP BABI

16/02: MÓDULO 4 CONNECT'UP BABI

23/02: ENCUENTRO MENTORES START Y GROW CON JURADO (LOCALIZACIÓN A DETERMINAR TODAVÍA)

24/02: FINAL CONNECT'UP 2022 (FÁBRICA RAMIS)

***03/03:** OPEN DAY CONNECT'UP BABI (AUDITORI FUNDACIÓ BIT)



SOFT SKILLS START

CONNECT'UP START

Talleres formativos de 4 horas destinados a reforzar las que se conocen cómo “nuevas habilidades” personales/ interpersonales y de conocimiento dentro del contexto global imperante que se necesitan hoy día en un entorno extremadamente cambiante y complejo cómo el actual

1. **MÓDULO 1:** ESTRUCTURA, CONTENIDO Y ELABORACIÓN DEK INVERSOR

2. **MÓDULO 2:** ORATORIA:

3. **MÓDULO 3:** INTEGRACIÓN DE LOS ODS EN LOS PROYECTOS EMPRESARIALES

4. **MÓDULO 4:** CÓMO CONVERTIR EN NOTICIABLE Y VENDIBLE TÚ PROYECTO EMPRESARIAL

5. **MÓDULO 9:** AUTOCONOCIMIENTO DEL EMPRENDEDOR: Habilidades interpersonales y psicología empresarial. Test de liderazgo, personalidad y emprendimiento

6. **MÓDULO 10:** DESARROLLO HABILIDADES COMERCIALES MODELO VENTA RELACIONAL

HARD SKILLS START

CONNECT'UP START

Talleres formativos destinados a establecer las bases de conocimiento "técnico" necesarias para desarrollar/consolidar una idea de negocio:

7. MÓDULO 5: GESTIÓN DE IDEAS INNOVADORAS CON DESIGN THINKING

8. MÓDULO 6: LA EXPERIENCIA DE CLIENTE CÓMO BASE DE LA INNOVACIÓN Y EL DESARROLLO DE NEGOCIO

9. MÓDULO 7: ASPECTOS LEGALES DEL EMPRENDIMIENTO + LEGAL TECH

10. MÓDULO 8: TRATAMIENTO DE LA CUENTA DE RESULTADOS Y LOS MODELOS DE FINANCIACIÓN TRADICIONAL DE TU EMPRESA, LA VALORACIÓN DE TU EMPRESA, ACCESO A INVERSORES Y MODELOS ALTERNATIVOS DE FINANCIACIÓN

*Dicho calendario puede estar sujeto a breves modificaciones

TIMMING FECHAS PLAN FORMATIVO CONNECT'UP START 2022



| Noviembre | | | | | | |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | | | | |

| Diciembre | | | | | | |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |

| Enero 2022 | | | | | | |
|------------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | | | | 1 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | 31 | | | | | |

| Febrero 2022 | | | | | | |
|--------------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 27 | 28 | | | | | |

14/11: MÓDULO 1 PRIMERA SESIÓN DECK INVERSOR

16/11: MÓDULO 2: PRIMERA SESIÓN ORATORIA

17/11: MÓDULO 2 SEGUNDA SESIÓN ORATORIA

22/11: SESIÓN 1 MENTORING INDIVIDUAL

29/11 PRIMERA SESIÓN BUSINESS MENTORING GRUPAL

01/12: SESIÓN DOS MENTORING INDIVIDUAL

12/12: SEGUNDA SESIÓN MENTORING GRUPAL

13/12: SEGUNDA SESIÓN DECK INVERSOR

19/12: TERCERA SESIÓN MENTORING INDIVIDUAL

20/12: MÓDULO 3 INTEGRACION DE LOS ODS EN LOS PROYECTOS EMPRESARIALES

09/01: TERCERA SESIÓN MENTORING GRUPAL

10/01: SESIÓN 4 MENTORING INDIVIDUAL

12/01: MÓDULO 4 CÓMO CONVERTIR EN NOTICIABLE Y VENDIBLE TÚ PROYECTO EMPRESARIAL

16/01: MÓDULO 5 GESTIÓN DE IDEAS INNOVADORAS CON DESIGN THINKING

17/01: MÓDULO 6 EXPERIENCIA DE CLIENTE

24/01: TERCERA SESIÓN DECK INVERSOR

26/01: TERCERA SESIÓN ORATORIA

30/01: MÓDULO 7 ASPECTOS LEGALES DEL EMPRENDIMIENTO Y LEGAL TECH

31/01: QUINTA SESIÓN MENTORING INDIVIDUAL

01/02: CUARTA SESIÓN ORATORIA

02/02: MÓDULO 8 FINANZAS

06/02: CUARTA SESIÓN MENTORING GRUPAL

07/02: CUARTA SESIÓN DECK INVERSOR

09/02: MÓDULO 9 AUTOCONOCIMIENTO DEL EMPRENDEDOR SESIÓN 1

13/02: MÓDULO 10 DESARROLLO HABILIDADES COMERCIALES MODELO VENTA RELACIONAL

14/02: SEXTA SESIÓN MENTORING INDIVIDUAL

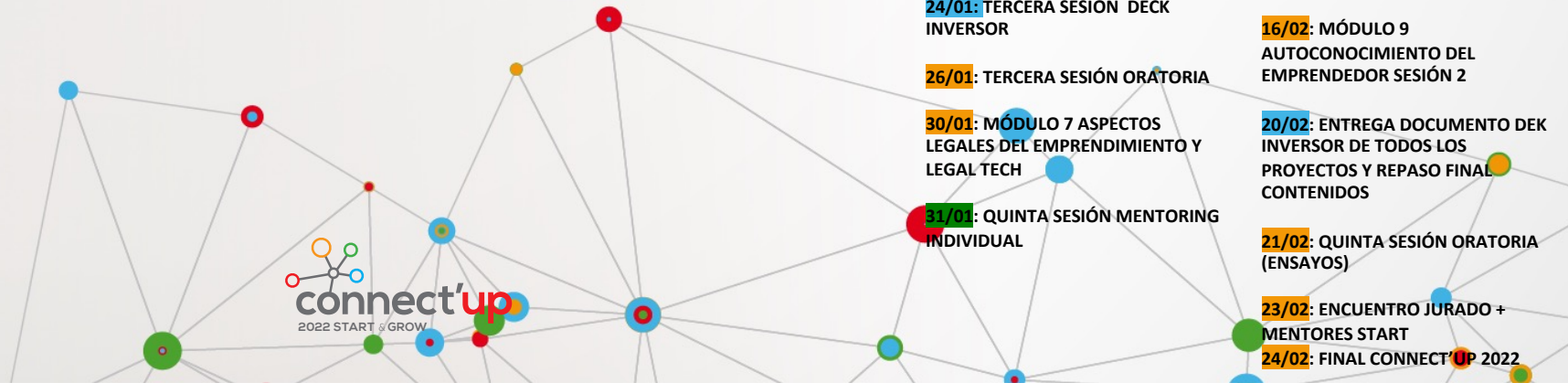
16/02: MÓDULO 9 AUTOCONOCIMIENTO DEL EMPRENDEDOR SESIÓN 2

20/02: ENTREGA DOCUMENTO DECK INVERSOR DE TODOS LOS PROYECTOS Y REPASO FINAL CONTENIDOS

21/02: QUINTA SESIÓN ORATORIA (ENSAYOS)

23/02: ENCUESTO JURADO + MENTORES START

24/02: FINAL CONNECT'UP 2022



BUSINESS MENTORING START

CONNECT'UP START

Estructura Sesiones Business Mentoring START:

OBJETIVOS: Ayudar en el nacimiento y primeras fases de desarrollo a los proyectos participantes facilitando con ello su viabilidad empresarial y contribuyendo con ello al desarrollo del tejido económico de las Islas Baleares. Serán objetivos secundarios pero igualmente relevantes; la valoración de los proyectos dado el proceso en que está incluido el mentoring y la elección de los mejores proyectos desde puntos de vista objetivos y aplicados de forma homogénea

METODOLOGÍA: Lo más valioso del proceso de mentoring que se plantea es la aportación de experiencias por parte del/la mentor/a dado que la carencia más importante de los proyectos START es inexperiencia de cara a evaluar riesgos, posibilidades y caminos a seguir en el proceso de creación del proyecto. Por ello se propone que en cada sesión la posición del/la mentor/a sea la de ayuda en un proceso de contraste entre las ideas de los responsables de proyecto y la toma en consideración de todas las dificultades posibles (“ellos proponen el mentor les hace reflexionar sobre los posibles problemas”). Sin embargo este proceso debe hacerse intentando favorecer las iniciativas y los procesos de innovación con mentalidad abierta pues la capacidad de imaginar e innovar es su mejor baza.

BUSINESS MENTORING START

CONNECT'UP START

Estructura Sesiones Business Mentoring START:

TEMARIO DE LAS SESIONES. 6 sesiones de una hora

- Sesión 1 Descripción del proyecto analizando las razones impulsoras del proyecto (¿qué/por qué? ¿para qué/quié? ¿Cómo? ¿Cuándo?).Esta sesión permite comprender mejor el proyecto y racionalizar y planificar las sesiones siguientes.
- Sesión 2 Elaboración del plan comercial. Descripción del mercado, Acciones comerciales y de Marketing
- Sesión 3 Elaboración del plan de producción
- Sesión 4 Plan de negocio completo en versión mensual (primer año y plurianual de 5 años)
- Sesión 5 Plan de Captación de Fondos/Inversores, escenarios y acciones posibles
- Sesión 6 Conclusiones finales de todo el proceso de mentoring y preparación/repaso del contenido para el Pitch Inversor de la final

Evaluación Final. La evaluación final de cada proyecto se realizará a partir de las evaluaciones que realizará el jurado el día antes de la final 23/02 de resultados del encuentro con los mentores/as, la evaluación del documento entregado de Deck Inversor y la realización del Pitch Inversor el día de la final 24/02

BUSINESS MENTORING START

*Dicho calendario puede estar sujeto a breves modificaciones

En complemento a las competencias adquiridas fruto del programa de formación en “soft” y “hard” skills ; cada proyecto recibirá individualmente un proceso de *mentoring* consistente en 6 sesiones de 1 hora para el desarrollo de su idea de negocio/negocio ya en marcha mentorizado por un perfil especialista que hará que los 8 proyectos finalistas puedan desarrollarse al máximo mediante la ayuda de 8 mentores/as.

Las 6 sesiones se realizarán en formato virtual convocando cada mentor/a a su proyecto en las fechas indicadas. Adicionalmente los proyectos finalistas recibirán en las mismas fechas indicadas; un *mentoring* grupal que consistirá en 4 sesiones de 2 horas también en formato virtual; destinado a potenciar al máximo las habilidades de autoconocimiento y automotivación de todos los participantes de los proyectos finalistas START.

El día después de cada sesión de *mentoring* individual los/las mentores/as (**SIN LOS PROYECTOS IFINALISTAS**) tendrán una reunión de briefing opcional con el coordinador de mentores/as Sergio Pastor para exponer los avances de cada proyecto en cada sesión de acuerdo con lo establecido con el objetivo de encontrar sinergias entre mnetores/as y poder aclarar dudas y o cuestiones varias que vayan surgiendo durante todo el proceso de *mentoring*

Evaluación Final. La evaluación fina de cada proyecto se realizará a partir de las evaluaciones que realizará el jurado el día antes de la final 23/02 de resultados del encuentro con los mentores/as, la evaluación del documento entregado de Deck Inversor y la realización del Pitch Inversor el día de la final 24/02.

CALENDARIO DE MENTORINGS

| Noviembre | | | | | | |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | | | | |

| Diciembre | | | | | | |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |

| Enero 2022 | | | | | | |
|------------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | | | 1 | |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | 31 | | | | | |

| Febrero 2022 | | | | | | |
|--------------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | | | | |

RESUMEN

HORAS FORMACIÓN TOTALES : 72 HORAS

HORAS FORMACIÓN BUSINESS MENTORING START: 68 HORAS

TOTAL: 140 HORAS ENTRE FORMACIÓN Y MENTORING

MODALIDAD: DUAL. POSIBILIDAD DE ASISTENCIA PRESENCIAL O VIRTUAL. LAS SESIONES DE MENTORING SERÁN TODAS EN FORMATO VIRTUAL

HORARIO: DE 15:30 A 17:30 Y DE 18:00 A 20:00 (ORATORIA DE 16 A 20)

Nº PROYECTOS FINALISTAS: 10 (incluyendo los dos proyectos “jóvenes”)

ASISTENCIA MÁXIMA POR PROYECTO: 2 PARTICIPANTES TITULARES DE REFERENCIA + POSIBILIDAD DE ASISTENCIA DE OTRAS PERSONAS DE CADA EQUIPO

LUGAR DE IMPARTICIÓN: AULA FORMACIÓ FUNDACIÓ BIT Ó SALA PREMSA FUNDACIÓ BIT

- Las actividades formativas/*mentoring* programadas no serán de asistencia obligatoria pero si imprescindible para poder optar a ganar el premio de la categoría START. A este respecto, se mantiene la asistencia mínima por proyecto para ganar la categoría START será del 75% del plan formativo y del 100% de las sesiones de mentoring



SOFT Y HARD SKILLS GROW

CONNECT'UP START

Talleres formativos de 4 horas destinados a reforzar las que se conocen cómo “nuevas habilidades” personales/ interpersonales y de conocimiento dentro del contexto global imperante que se necesitan hoy día en un entorno extremadamente cambiante y complejo cómo el actual

1. **MÓDULO 1** CONTENIDO, ESTRUCTURA Y ELABORACIÓN DOCUMENTO DECK INVERSOR
2. **MÓDULO 2** ORATORIA
3. **MÓDULO 3:** INTEGRACIÓN DE LOS ODS EN LOS PROYECTOS EMPRESARIALES,
4. **MÓDULO 4:** METODOLOGÍA DISC
- 5 **MÓDULO 5:** AUTOCONOCIMIENTO E INTERPRENDEDURÍA
6. **MÓDULO 6:** HR BOOTCAMP
7. **MÓDULO 7** LA TORMENTA PERFECTA

TIMMING FECHAS CONNECT'UP GROW 2022

*Dicho calendario puede estar sujeto a breves modificaciones

| Noviembre | | | | | | |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | | | | |

15/11 MÓDULO 1 PRIMERA SESIÓN DECK INVERSOR

18/11: MÓDULO 2 PRIMERA SESIÓN ORATORIA (CONJUNTA LOS 4 PROYECTOS)

21/11: MÓDULO 2: SEGUNDA SESIÓN ORATORIA GROW (CONJUNTA LOS 4 PROYECTOS)

23/11: PRIMERA SESIÓN BUSINESS MENTORING GROW

25/11: MÓDULO 3 INTEGRACIÓN ODS

30/11 Y MÓDULO 4 GO CONSULTING DISC PRIMERA SESIÓN

| Diciembre | | | | | | |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |

02/12: MÓDULO 4 GO CONSULTING DISC SEGUNDA SESIÓN

14/12: MÓDULO 1 SEGUNDA SESIÓN DECK INVERSOR

21/11: SEGUNDA SESIÓN BUSINESS MENTORING GROW

| Enero 2022 | | | | | | |
|------------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | | | | 1 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | 31 | | | | | |

11/01: TERCERA SESIÓN BUSINESS MENTORING GROW

13/01: MÓDULO 5 SESIÓN CÉSAR LLORENTE

18/12: CUARTA SESIÓN BUSINESS MENTORING GROW

25/01: MÓDULO 1 TERCERA SESIÓN DECK INVERSOR

27/01: MÓDULO 1 TERCERA SESIÓN ORATORIA PROYECTOS 1 Y 2) DE 16 A 18 UNO Y DE 18 A 20 EL OTRO

30/01: MÓDULO 1 TERCERA SESIÓN ORATORIA GROW (PROYECTOS 3 Y 4) DE 16 A 18 UNO Y DE 18 A 20 EL OTRO

| Febrero 2022 | | | | | | |
|--------------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 27 | 28 | | | | | |

01/02 QUINTA SESIÓN BUSINESS MENTORING GROW

03/02: CUARTA SESIÓN ORATORIA GROW (PROYECTOS 1 Y 2) DE 16 A 18 UNO Y DE 18 A 20 EL OTRO

06/02: CUARTA SESIÓN ORATORIA GROW (PROYECTOS 3 Y 4) DE 16 A 18 UNO Y DE 18 A 20 EL OTRO

08/02: MÓDULO 6 PRIMERA SESIÓN TALENT REBEL

10/02: MÓDULO 5 SEGUNDA SESIÓN TALENT REBEL

14/02: MÓDULO 6 PRIMERA SESIÓN SALES AND FIT

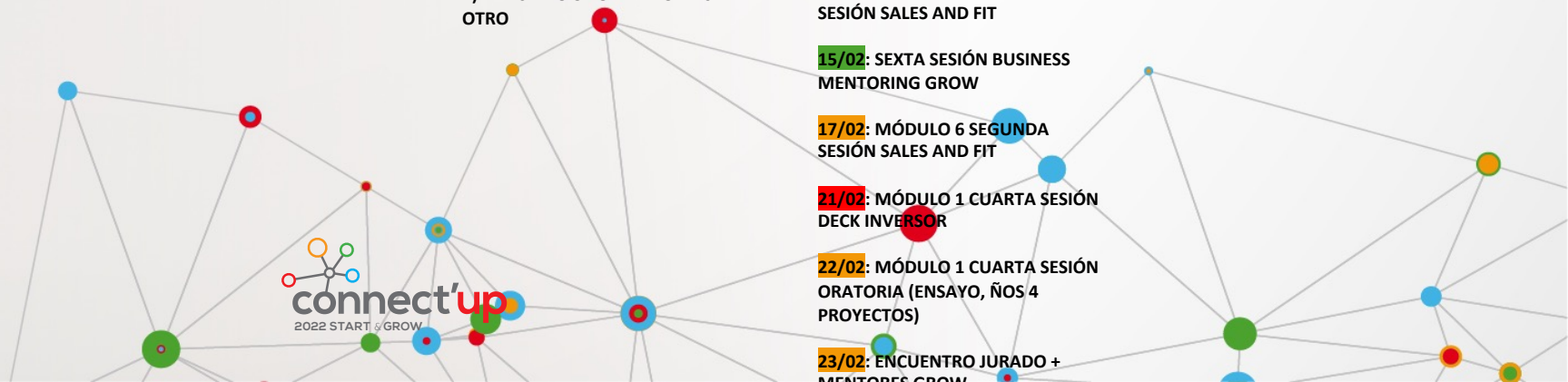
15/02: SEXTA SESIÓN BUSINESS MENTORING GROW

17/02: MÓDULO 6 SEGUNDA SESIÓN SALES AND FIT

21/02: MÓDULO 1 CUARTA SESIÓN DECK INVERSOR

22/02: MÓDULO 1 CUARTA SESIÓN ORATORIA (ENSAYO, ÑOS 4 PROYECTOS)

23/02: ENCUENTRO JURADO + MENTORES GROW



HARD SKILLS (BUSINESS MENTORING GROW 2022)

CONNECT'UP GROW

Cada uno de los 4 proyectos recibirá un proceso de Business Mentoring GROW con el objetivo de:

1. Estructurar mediante hitos concretos de trabajo el proyecto para que pueda optar al premio
2. Estructurar el proyecto para que consiga viabilidad para su implantación y desarrollo dentro de la compañía una vez terminado el concurso

CONTENIDOS:

SESION 1 Y 2. LA ZAMBULLIDA

- Explicación del proyecto por parte del grupo
- Identificación de los diferentes elementos que consideran se han de tener en cuenta .
- Cuestionamiento de lo anterior .
- Identificación de prioridades

SESION 3 Y 4. VAMOS A REMAR

- Objetivación decisiones .CANVAS , DAFO
- Políticas comerciales
- Políticas financieras
- Políticas productivas
- Elaboración de presupuestos

HARD SKILLS (BUSINESS MENTORING GROW 2022)

CONNECT'UP GROW

SESION 5 .¿QUIÉN PAGA LA FIESTA?

- Captación recursos propios. Apalancamiento
- Convencer a los propietarios
- Convencer a posibles nuevos Inversores
- Captar financiación

SESIÓN 6 ENTRE BASTIDORES + GALA DE LOS OSCAR

- Preparación de la presentación al jurado (contenido en base a lo anteriormente trabajado en el proceso de mentoring y el módulo de implementación del Deck Inversor. No puesta en escena que se trabajará en el módulo de Oratoria)
- Identificación puntos relevantes y diferenciales del proyecto
- Reducción a lo esencial básico y definitorio

- Validación presentación pública del proyecto (contenido en base a lo anteriormente trabajado no puesta en escena)

* Se realizarán 6 sesiones de 1 hora por proyecto en formato virtual con la estructura definida

BUSINESS MENTORING GROW

*Dicho calendario puede estar sujeto a breves modificaciones

En complemento a las competencias adquiridas fruto del programa de formación en “sof y hard” skills ; cada proyecto recibirá individualmente un proceso de mentoring consistente en 6 sesiones de 1 hora para el desarrollo de su idea de negocio/negocio ya en marcha mentorizado por un perfil especialista que hará que los 4 proyectos finalistas puedan desarrollarse al máximo mediante la ayuda de 8 mentores/as.

Las 6 sesiones se realizarán en formato virtual convocando cada mentor/a a su proyecto en las fechas indicadas.

El día después de cada sesión de mentoring individual los/las mentores/as (SIN LOS PROYECTOS IFINALISTAS) tendrán una reunión de briefing opcional con el para exponer los avances de cada proyecto en cada sesión de acuerdo con lo establecido con el objetivo de encontrar sinergias entre mentores/as y poder aclarar dudas y o cuestiones varias que vayan surgiendo durante todo el proceso de mentoring

Evaluación Final. La evaluación fina de cada proyecto se realizará a partir de las evaluaciones que realizará el jurado el día antes de la final 23/02 de resultas del encuentro con los mentores/as, la evaluación del documento entregado de Deck Inversor y la realización del Pitch Inversor el día de la final 24/02.

CALENDARIO DE MENTORINGS

| Noviembre | | | | | | |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | | | | |

| Diciembre | | | | | | |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |

| Enero 2022 | | | | | | |
|------------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | | | | 1 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | 31 | | | | | |

| Febrero 2022 | | | | | | |
|--------------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | J | V | S | D |
| | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 27 | 28 | | | | | |

RESUMEN

HORAS FORMACIÓN: 66HORAS

HORAS FORMACIÓN BUSINESS MENTORING GROUP: 24 (6 POR PROYECTO FINALISTA)

TOTAL: 90 HORAS ENTRE FORMACIÓN Y MENTORING

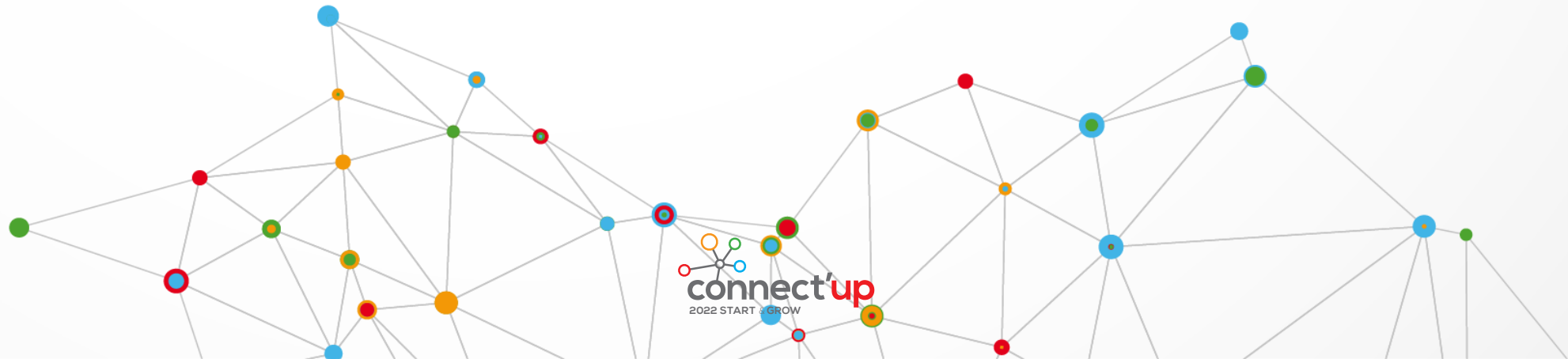
MODALIDAD: DUAL. ALGUNAS SESIONES SERÁN PRESENCIALES Y OTAS 100% VIRTUALES

HORARIO: DE 15:30 A 17:30 Y DE 18:00 A 20:00 (ORATORIA DE 16 A 20)

Nº PROYECTOS FINALISTAS: 4

ASISTENCIA MÁXIMA POR PROYECTO: 2 PARTICIPANTES CÓMO TITULARES DE CADA PROYECTO MÁS LOS QUE CADA EQUIPO PUEDA CONSIDERAR MÁS ADECUADOS POR CADA MÓDULO

LUGAR DE IMPARTICIÓN (MODALIDAD PRESENCIAL): AULA FORMACIÓ FUNDACIÓ BIT Ó SALA PREMSA FUNDACIÓ BIT





¡MUCHAS GRACIAS A TODOS/AS!

