

Inclou
cursos en el
Recull DIBA
2015

Formació en Management, Emprenedoria i Innovació

CATÀLEG 2015 [r2]



www.SHERPA.cat

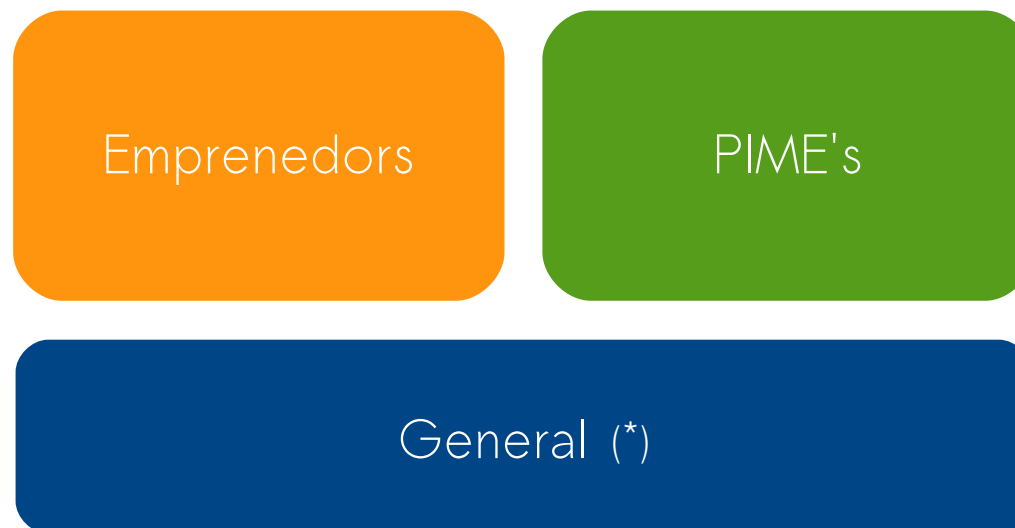
Les Planes 39, 2n-1ª

08201 - Sabadell

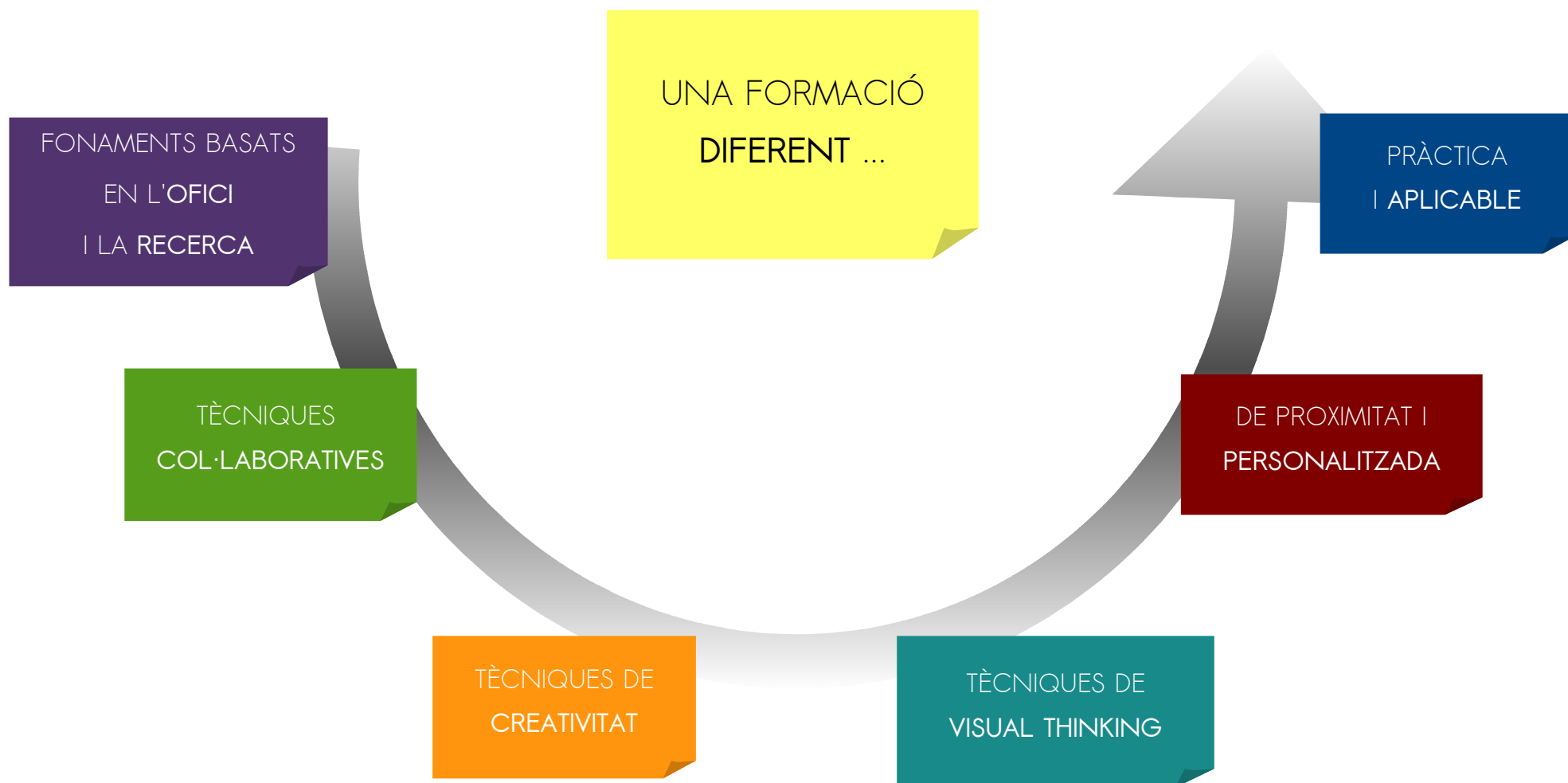
JORDI PUIGDELLÍVOL

jordi@sherpa.cat

651.151.939



() Emprenedors, PIME's, start-up's, organitzacions socials*



emprenedors

- [E1] Aprèn a fracassar, o **fracassa** al emprendre.
- [E2] És el **moment** d'emprendre, o no? Cada persona és un món.
- [E3] Els **errors** més freqüents al emprendre, i com posar-hi remei.
- [E4] Emprenedoria **social**: quan la RSC ve de sèrie.
- [E5] Com fer un **pla d'empresa** àgil i realment útil?
- [E6] Evoluciona les idees pensant en clau de **model de negoci**.
- [E7] Les **metodologies** lean start-up i customer development en acció: “learn fast”.
- [E8] Tot allò que una start-up hauria de saber per arrancar amb **velocitat, fiabilitat i potencial**.
- [E9] Investment readiness: preparant la start-up per accedir a **inversors privats**.

Recull DIBA
SE / IN 23

PIME's

- [P1] Impulsant la **competitivitat** de la meva PIME a través del **model de negoci**.
- [P2] Innovar des de la PIME: per on **començar**?
- [P3] [taller] **Innovant en clau de model de negoci**: un impuls a l'evolució de la teva empresa.
- [P4] [programa] **Innovant en clau de model de negoci**: un impuls a l'evolució de la teva empresa.

Recull DIBA
TA / IN 8

general (*)

- [G1] Empreses d'**internet** i els seus **models de negoci**: desxifrem-ne les interioritats.
- [G2] Treballa el teu **elevator pitch**: de primera impressió, només n'hi ha una. Recull DIBA
T / HD 47
- [G3] La **creativitat**: com despertar-la i aprofitar-ne tot el potencial?
- [G4] L'art de **negociar** i cooperar.
- [G5] La **productivitat** personal: el temps és molt més que diners.
- [G6] Construint un **termòmetre** àgil i efectiu per la teva empresa: **KPI's**.
- [G7] Impulsant la **col·laboració** entre organitzacions per a multiplicar el valor i l'impacte.
- [G8] Un **“World Café”** per impulsar la col·laboració i la innovació davant reptes. Recull DIBA
S / NC 4
- [G9] Business Model **CO-opetition**: impulsant l'estratègia i la col·laboració.
- [G10] Com la **innovació social** pot beneficiar a les organitzacions orientades al impacte social?

(*) *Emprenedors, PIME's, start-up's, organitzacions socials*

emprenedors

DESCRIPCIÓ

El fracàs encara es viu només en clau negativa a casa nostra, en comptes de viure's com una **oportunitat d'aprendre** i obrir nous camins. Aquest fet resta potencial i viabilitat als projectes emprenedors, i també als processos innovadors de les organitzacions. És qüestió d'escollir: “**O aprenem a fracassar, o fracassem al aprendre**” (Tal Ben Sahar).

OBJECTIUS

- ✓ Conèixer les bondats i **potencials** darrere un fracàs.
- ✓ **Sensibilitzar** i fomentar una nova cultura del fracàs, que moderi la por i la paràlisi vers experimentar, emprendre i innovar.
- ✓ Prendre **consciència** de la nostra actitud davant el fracàs, i també la de la nostra empresa.
- ✓ Recollir **bones pràctiques** per la gestió del risc i del fracàs, i iniciar aquest procés de canvi.

FORMAT: 1 x 4h

DESCRIPCIÓ

Avui en dia sentim a parlar d'emprendre a tota hora, i per aquí i allà ens impulsen a fer el pas i crear el nostre propi projecte emprenedor. Aquesta sessió vol **ajudar a prendre una millor decisió** als que us ho heu plantejat, o a ajustar el camí als que ja heu fet el pas. Per una banda, mirarem enfora per adquirir una visió més àmplia del què significa **emprendre** (camins, actituds, capacitats). Per altra banda, mirarem endins a través d'eines i criteris que ens ajudin a **reflexionar** i prendre una millor decisió. De fet, no es tracta tant del projecte sinó de l'actitud.

OBJECTIUS

- ✓ Adquirir una visió global de l'**emprendre**.
- ✓ Aportar eines i criteris de reflexió i **introspecció** personal vers l'emprendre.
- ✓ Apuntar **recomanacions**, actituds i capacitats.

FORMAT: 1 x 4h

DESCRIPCIÓ

Emprendre és un camí ple d'incertesa, on equivocar-se és fàcil i a vegades necessari per poder aprendre. De fet, la metodologia de prova i error és de les més eficaces quan hi ha molta incertesa.

No obstant, gran part dels **errors** que es cometen són **evitables** ja sigui a través de formació i metodologia, o ja sigui a través de l'experiència d'altres que ja ho han viscut.

OBJECTIUS

- ✓ **Diferenciar** entre errors evitables i errors necessaris.
- ✓ Conèixer **errors comuns** en el procés de creació d'una empresa a partir de casos reals.
- ✓ **Reflexionar** sobre com evitar-los o solucionar-los.

FORMAT: 1 x 4h

DESCRIPCIÓ

És del tot possible crear un projecte empresarial rendible econòmicament i alhora que generi un impacte social notable: **el retorn social i el retorn econòmic no estan renyits**. I avui, més que mai, necessitem d'iniciatives empresarials viables i compromeses amb els territoris i la societat. La responsabilitat social corporativa (RSC) que tantes empreses estan incorporant actualment, **pot venir de sèrie** des dels inicis del projecte.

OBJECTIUS

- ✓ **Sensibilitzar** i capacitar als assistents sobre l'opció de l'emprenedoria social.
- ✓ Aportar **coneixements** sobre els fonaments i peculiaritats de l'economia social.
- ✓ Introduir el concepte d'**innovació social** i el seu potencial per generar impacte social a través de l'emprenedoria.
- ✓ Aportar conceptes, eines i **bones pràctiques** de l'emprenedoria social.

FORMAT: 1 x 4h

DESCRIPCIÓ

Quan es parla d'empendre, la primera eina que ens ve al cap és el pla d'empresa. No obstant, és un procés sovint tan **farragós** que gran part dels intents de pla d'empresa es queden a mig camí. I dels que aconseguen finalitzar-lo, quasi tots l'acaben **arraconant** i no es consulta ni actualitza mai més, desaprofitant gran part de la seva utilitat.

Fer un pla d'empresa és un exercici força útil, no tant pel resultat final sinó pel procés de reflexió que cal fer per escriure'l. Tot i això, a vegades acaba passant allò que **els arbres no ens deixen veure el bosc**.

Amb aquest taller volem promoure **una altra manera** de fer el pla d'empresa, més **àgil** i sobretot **útil** per aprofitar-ne tot el potencial. Al llarg del taller, els alumnes aniran treballant de forma esquemàtica el seu pla d'empresa aplicant tècniques de **visual thinking**, de **creativitat** i també **col·laboratives**.

OBJECTIUS

- ✓ Conèixer què és un **pla d'empresa** i com treure'n el màxim profit.
- ✓ Adquirir una visió global de les diferents àrees funcionals de la **gestió empresarial**.
- ✓ Crear i **treballar el nostre** propi pla d'empresa, tot aplicant aquesta metodologia àgil.
- ✓ Aprendre com **evitar els errors** més freqüents al emprendre.

FORMAT: 4 x 4h

DESCRIPCIÓ

El **model de negoci** “explica” com una organització guanya diners i assoleix la seva missió. És una eina visual que permet representar com una organització transforma la seva visió en una realitat duradora.

El taller pretén aportar noves perspectives sobre el procés d'emprendre i el mite del pla d'empresa, donant a conèixer l'eina complementària del model de negoci i **com aplicar-ho al emprendre**.

A partir d'aquí, evolucionarem i ordenarem la nostra idea o projecte dissenyant **el nostre** model de negoci tot treballant amb tècniques de **visual thinking** i de **creativitat**, i de forma **col·laborativa**.

OBJECTIUS

- ✓ Presentar el **model de negoci** com a eina complementària al encarar el procés emprenedor.
- ✓ Ordenar la nostra idea dissenyant **el nostre** model de negoci tot treballant amb tècniques de visual thinking i de creativitat, i de forma col·laborativa.
- ✓ Adquirir una visió global del projecte, **analitzar-lo** col·lectivament, identificar els elements clau i com es relacionen, evolucionar-lo i poder prendre millors decisions.
- ✓ Aportar una **metodologia** iterativa per dur-ho a la pràctica, basada en el lean start-up i el customer development.

FORMAT: 2 x 3h

DESCRIPCIÓ

L'alt grau d'**incertesa** amb què es treballa a una start-up fa que no sigui aplicable bona part del management tradicional, basat en la planificació i l'execució. Les metodologies lean start-up i customer development, en canvi, es basen en l'**experimentació** i el **descobrir**. Busquen aprendre ràpidament i mantenir la despesa (burnrate) el més baixa possible.

Es tracta de treballar amb **hipòtesis**, experiments, indicadors, i tot plegat, en clau de model de negoci, buscant contrastar la realitat quan abans millor. Però **aplicar** aquestes metodologies al dia a dia i peculiaritats de la nostra start-up no és trivial.

OBJECTIUS

- ✓ Conèixer les **metodologies** customer development i lean start-up.
- ✓ Adquirir la capacitat de treballar en clau de **model de negoci**.
- ✓ Gestionar millor la **incertesa** treballant amb hipòtesis, experiments i aprenent dels resultats.
- ✓ Aprendre a treballar amb **indicadors** representatius i àgils.

FORMAT: 2 x 4h

DESCRIPCIÓ

El procés emprenedor d'una start-up tecnològica requereix d'una metodologia i coneixements específics, tant per fer front a l'**alt grau d'incertesa** per on es navega, com per les característiques i limitacions pròpies d'una start-up.

OBJECTIUS

- ✓ Conèixer el concepte de **model de negoci** i aplicar-lo a les peculiaritats del procés start-up.
- ✓ Conèixer **metodologies** del món start-up (customer development, lean startup, etc) per navegar amb major garanties en entorns d'alta incertesa.
- ✓ Adquirir coneixements de diferents funcions del **management**, però curosament **adaptats** a les peculiaritats i necessitats d'una start-up.
- ✓ Posar llum al món dels **inversors privats** i conèixer com apropar-s'hi amb més garanties.

FORMAT: 4 x 4h

DESCRIPCIÓ

Una de les vies de finançament per empreses més activa actualment és la **inversió privada** (business angels, capital risc, etc), que permet a les empreses aixecar capital a canvi de cedir una participació. L'atractiu d'aquesta via, **a més de la part monetària**, és també el valor que els inversors poden aportar a la teva empresa en base a contactes, prestigi, coneixement i knowhow en management i/o del sector, etc.

Encara que també té els seus riscos, especialment **posar en perill** el teu negoci al casar-te amb un inversor "inadequat". No és fàcil atraure un bon inversor i requereix un treball de **preparació** de l'empresa perquè aquesta sigui **invertible**.

OBJECTIUS

- ✓ Prendre **consciència** del què és rebre inversió a la teva empresa i saber realment què necessites.
- ✓ Conèixer el món dels business angels i el capital risc, **què valoren** realment i perquè?
- ✓ Aportar **eines** per accedir als inversors privats i conèixer els **processos** habituals d'inversió.
- ✓ Conèixer mètodes de **valoració** per calcular quant val la teva empresa.
- ✓ Treballar el "**investment teaser**" de la teva start-up amb l'acompanyament d'un sherpa.
- ✓ Practicar la **presentació** del teaser a inversors privats en un entorn controlat i orientat a l'aprenentatge.

FORMAT: 3 x 4h

PIME's

DESCRIPCIÓ

El **model de negoci** “explica” com una empresa guanya diners i assoleix la seva missió. És una eina visual que permet representar com una organització transforma la seva visió en una realitat duradora.

Un cop representem i prenem consciència del model de negoci de la nostra PIME, adquirim una visió global que ens aporta noves perspectives per **treballar la competitivitat**, tant per la via de l'**optimització** i eficiència, com també per la via de la **innovació** i la creativitat.

Al llarg del taller representarem el model de negoci de la nostra empresa utilitzant l'eina **SCOPE**, www.bizmodelSCOPE.org, i a partir d'aquí aplicarem tècniques de **visual thinking**, **col·laboratives** i de **creativitat** per millorar-lo i guanyar competitivitat.

OBJECTIUS

- ✓ Conèixer els fonaments i el concepte de **model de negoci**.
- ✓ Desxifrar i **representar** el model de negoci actual de la nostra empresa.
- ✓ Treballar el model de negoci de cada empresa per generar vies per **guanyar competitivitat**.
- ✓ Esdevenir un **punt d'inflexió** en el treball en clau de model de negoci: un primer pas.

FORMAT: 2 x 4h

DESCRIPCIÓ

Farem una **visió global** dels diferents àmbits de la innovació per poder-la aplicar a la PIME. És una sessió **introductòria** sobre els fonaments de la innovació, la cultura d'empresa i gestió del canvi, la creativitat, i la metodologia i eines per innovar. I tots aquests temes es tracten treballant sobre casos reals d'empreses, tant grans com petites, com també llunyanes i de casa nostra.

OBJECTIUS

- ✓ **Sensibilitzar** sobre la necessitat i potencial d'innovar des de la PIME.
- ✓ Conèixer els fonaments de la **innovació**, les opcions per la PIME, i els beneficis i reptes que comporta.
- ✓ Conèixer els fonaments de la **creativitat** i algunes de les tècniques més útils.
- ✓ Conèixer el **procés per evolucionar** cap a una PIME innovadora, i la **metodologia** en espiral per desenvolupar la innovació fins a obtenir resultats tangibles.
- ✓ Treballar breument i de forma col·laborativa cada empresa assistent per identificar vies **per on iniciar** el camí cap a la innovació.

FORMAT: 1 x 4h

DESCRIPCIÓ

El taller busca ser un punt d'inflexió en el treball de la innovació i l'**evolució del model de negoci** de les empreses participants. És ben cert que la cultura de la **innovació** no es crea d'un dia per l'altre, però també és veritat que el moviment es demostra caminant.

OBJECTIUS

- ✓ Conèixer els fonaments de la **innovació**, les opcions i els beneficis i reptes que comporta.
- ✓ Conèixer el concepte de **model de negoci** i les seves aplicacions.
- ✓ Desxifrar i **representar** el model de negoci actual de cada empresa: el punt de partida.
- ✓ Conèixer la **metodologia** per innovar en clau de model de negoci.
- ✓ Treballar el **potencial d'innovació** del model de negoci de cada PIME, de forma col·laborativa.

FORMAT: 2 x 4h

DESCRIPCIÓ

El programa (taller grupal + acompanyament individualitzat) busca ser un punt d'inflexió en el treball de la innovació i l'**evolució del model de negoci** de les empreses participants. És ben cert que la cultura de la **innovació** no es crea d'un dia per l'altre, però també és veritat que el moviment es demostra caminant.

Està estructurat en dues sessions grupals i tres sessions individuals amb cada empresa. Les **sessions grupals** busquen aportar els fonaments conceptuals i eines, fer un treball inicial en clau de model de negoci i aprofitar el potencial de col·laboració entre les PIME's assistents. I en les sessions d'**acompanyament** individual aplicarem la metodologia per iniciar el camí d'innovar el model de negoci de cada empresa.

OBJECTIUS

- ✓ Conèixer els fonaments de la **innovació**, les opcions i els beneficis i reptes que comporta.
- ✓ Conèixer el concepte de **model de negoci** i les seves aplicacions.
- ✓ Desxifrar i **representar** el model de negoci actual de cada empresa: el punt de partida.
- ✓ Conèixer la **metodologia** per innovar en clau de model de negoci.
- ✓ Aplicar la metodologia per iniciar el **procés d'innovació** en cada una de les empreses.

FORMAT: 2 sessions grupals (4h + 3h) i 3 sessions individuals de 3h amb cada empresa.

general (*)

() Emprenedors, PIME's, start-up's, organitzacions socials*

DESCRIPCIÓ

Internet és un dels àmbits on bull amb més força la **innovació en model de negoci**, degut a les àmplies i inexplorades possibilitats que ofereix. Conèixer les **interioritats** d'aquests models de negoci disruptius que han anat sorgint, pot ajudar a **ampliar perspectives** alhora de valorar com innovar en el nostre propi negoci. Molts ja som usuaris de facebook, google, linkedin, dropbox, twitter, etc: analitzarem aquestes empreses no pas com a usuaris, sinó des del punt de vista dels seus creadors i estratègies, per desxifrar l'**enginy** que hi ha darrere.

OBJECTIUS

- ✓ Conèixer o intuir encara més el **potencial d'internet**, i aprendre a observar les start-ups d'internet (i qualsevol altra empresa) en clau de model de negoci.
- ✓ Conèixer també les diferents **lògiques de negoci** (tipologies de model de negoci) que utilitzen aquestes start-up tot basant-nos en casos reals, dels que molts de nosaltres ja en som usuaris.
- ✓ Inspirar i ampliar la perspectiva dels assistents de cara a **impulsar i facilitar la innovació** en model de negoci a les seves empreses.

FORMAT: 1 x 4h

DESCRIPCIÓ

El nostre dia a dia, tant personal com professional ens ofereix **moltes oportunitats** de comunicar sobre la nostra empresa o projecte emprenedor. Però la gran majoria d'aquestes oportunitats són **inesperades** i amb molt poc temps disponible. És important aprofitar-les al màxim. L'**elevator pitch** és una tècnica per comunicar la proposta de valor de la teva empresa o del teu projecte emprenedor amb no més de 1 minut (amb el que duri el trajecte d'un ascensor), i aconseguir captar la curiositat del teu interlocutor.

El taller posa un èmfasi especial en l'**orientació a client**, tant pel què fa a identificar i aprofundir en els segments de clients objectiu (mapa d'empatia), com en reflexionar a fons sobre el valor que s'aporta.

OBJECTIUS

- ✓ **Sensibilitzar** sobre la importància de l'elevator pitch per transmetre de forma breu i eficaç la proposta de valor de la nostra empresa.
- ✓ Aportar els **coneixements i eines** per treballar i millorar l'elevator pitch a través de tècniques de **visual thinking**, així com també a través de gravacions de **vídeo**.
- ✓ Que cada participant creï els fonaments i variants d'**elevator pitch** per explicar-lo eficaçment, de forma espontània i amb un temps òptim, tant a interlocutors profans al seu sector, com també a potencials clients o prescriptors.
- ✓ Crear **vincles** de confiança entre els participants per fomentar la cooperació futura.

FORMAT: 2 x 4h

DESCRIPCIÓ

El nostre dia a dia professional està guiat per **reptes, objectius i plaços**, sovint molt exigents en temps. Habitualment, la major part de les persones encaren aquestes dinàmiques de forma analítica i racional, buscant aprofitar al màxim els automatismes si és possible.

Aquesta manera de pensar fa treballar principalment l'hemisferi esquerre del cervell, però desaprofita tot el **potencial creatiu** que ens pot aportar l'altre hemisferi. Avui en dia, a més, amb la **complexitat** que assoleixen molts dels reptes, es fa del tot impossible encarar-los amb èxit sense comptar també amb la dimensió creativa que permet **ampliar prismes i explorar més opcions**.

OBJECTIUS

- ✓ **Sensibilitzar** sobre el potencial de la creativitat
- ✓ Conèixer els **fonaments i aplicacions** de la creativitat.
- ✓ Treballar diferents **eines i tècniques** que ens permetran afrontar els reptes del nostre dia a dia professional (i quotidià) de manera molt més productiva, eficaç i engrescadora.

FORMAT: 1 x 4h

DESCRIPCIÓ

Negociar és una activitat que fem **constantment** en les nostres vides, tant en l'àmbit personal com en l'empresarial. És sobretot en aquest segon àmbit on és cada vegada més freqüent la necessitat d'arribar a **acords** per a satisfer diferents exigències dels clients, treballadors, proveïdors, accionistes, administracions públiques i la societat en general.

Les negociacions són sovint més **complexes** del que ens pensem, i el **recorregut** potencial de benefici per a nosaltres també ho és. I el més important de tot, aquest guany en benefici no té perquè estar renyit amb un guany de benefici també per la nostra contrapart. Es tracta d'enfocar la negociació de forma **cooperativa**, fent el pastís més gran de manera que ambdues parts en quedin satisfetes: **guanyar-guanyar**. A això se n'anomena coopetir.

OBJECTIUS

- ✓ Conèixer els **fonaments** de la negociació i les **tècniques** per negociar més eficaçment.
- ✓ Prendre consciència del **nostre estil** de negociació.
- ✓ Aprendre a negociar en clau de **win-win** o coopetir, una alternativa constructiva a la negociació competitiva.

FORMAT: 1 x 4h

DESCRIPCIÓ

Gestionar el nostre temps de forma productiva **influeix** directament en el resultat de la gestió que fem de la nostra **empresa**, i encara més en la nostra **qualitat de vida**.

L'objectiu del seminari és esdevenir un punt de partida per millorar la productivitat personal de forma contínua, i tot el que se'n deriva. No només treballarem la dimensió **analítica** i de planificació, sinó també la dimensió **creativa** per explorar camins encara més òptims que ni ens hauríem plantejat. A mesura que anem treballant diferents continguts teòrics, farem exercicis per començar-ho a aplicar en el nostre cas personal.

OBJECTIUS

- ✓ Prendre **consciència** del nostre nivell de productivitat i de les seves fugues.
- ✓ Aportar **bones pràctiques i eines** per gestionar millor el temps i millorar la productivitat.
- ✓ Treballar millores per la gestió d'**àmbits concrets**: l'email, les xarxes socials, les reunions, les visites, i els projectes.
- ✓ Conèixer la metodologia "Getting things done!": **GTD**.
- ✓ Experimentar com la **creativitat** també pot impulsar la nostra productivitat.
- ✓ Iniciar un **procés** d'evolució cap a una gestió del temps més òptima.

FORMAT: 1 x 4h

DESCRIPCIÓ

En la gestió de la nostra organització o bé en l'arrencada del projecte que estem emprenent, sovint depenem massa de la nostra **intuïció** al valorar com ens van les coses i cap on estem anant. I en el millor dels casos, tenim alguns indicadors per prendre aquesta temperatura, però són poc representatius.

Així mateix, en el nostre dia a dia hem de prendre moltes **decisions** i també hem de poder facilitar la informació útil perquè el nostre equip prengui també bones decisions.

Si definim i mantenim un conjunt d'**indicadors representatius (KPI)** per la nostra empresa, ens permetrà detectar problemes molt abans, identificar oportunitats amagades, comunicar i delegar millor, i sobretot, prendre **millors decisions**.

OBJECTIUS

- ✓ Sensibilitzar sobre el **potencial** de treballar amb indicadors representatius, àgils i fiables.
- ✓ Conèixer tipus i aplicacions d'**indicadors KPI**, com seleccionar els que millor s'adapten als nostres objectius, i a valorar-ne la seva fiabilitat.
- ✓ Treballar individualment i en grup el **quadre d'indicadors** de la nostra organització o projecte, per endur-se'l com a punt de partida per començar-lo a aplicar.

FORMAT: 1 x 4h

DESCRIPCIÓ

El món del management està ple de frases i conceptes com ara “avantatge competitiva”, “posicionament estratègic”, “com reaccionarà la competència?”, “no som prou competitius”, “ser el primer”, etc. Aquest esbiaix cap al context militar prové d'aplicar el concepte “estratègia” de forma massa propera a la seva etimologia: exèrcit (stratos) i conductor (agein).

El llenguatge que ens envolta i amb què ens expressem quotidianament condiona molt la manera com nosaltres percebem, pensem i actuem. Per aquest motiu, entre altres, aprofitem ben poc el **potencial de cooperació** entre persones i empreses, i menys encara el de col·laboració.

OBJECTIUS

- ✓ Sensibilitzar sobre els **beneficis i potencial** de la col·laboració, i començar a despertar-lo.
- ✓ Conèixer els **fonaments** de la cooperació i la col·laboració.
- ✓ Aportar **eines i tècniques** per fomentar i activar la col·laboració i cooperació.
- ✓ Fomentar la **confiança** entre persones i organitzacions de diferents àmbits, com a llavor per impulsar la col·laboració i cooperació entre elles.

FORMAT: 1 x 4h

DESCRIPCIÓ

Sessió pensada per encarar aquells **reptes complexos** i (aparentment) intractables que sovint tenen sobre la taula les entitats de promoció econòmica. Reptes, necessitats i oportunitats sovint històrics i que impliquen a persones de molts àmbits.

El “**World Café**” és una tècnica d'innovació social que busca fomentar la dinàmica de converses que es creen en una taula de Café, de manera que es creï una xarxa informal de converses sobre temes d'interès clau, per convertir la intel·ligència individual en **intel·ligència col·lectiva**.

OBJECTIUS

- ✓ Treballar de forma col·laborativa i creativa un **repte comú** de l'àmbit de la promoeco del territori.
- ✓ Esdevenir **co-creadors** i impulsors d'una nova iniciativa d'impacte pel territori.
- ✓ Aprendre la tècnica d'innovació social “**World Café**” per aplicar a situacions del dia a dia professional.
- ✓ Acostar i **fomentar la cooperació** entre persones i organitzacions de diferents àmbits.

FORMAT: 1 x 4h (a més, inclou també una reunió inicial per plantejar el repte i la sessió juntament amb l'entitat de promoció econòmica)

DESCRIPCIÓ

El taller busca treballar el model de negoci de les empreses participants de forma col·laborativa, a través d'una **CO-opetició**, i així impulsar el **pensament estratègic** i els potencials de **col·laboració**.

CO-opetir no és res més que **competir i cooperar** a la vegada, de forma sana, ètica i constructiva, buscant que ambdues parts aconseguixin maximitzar els beneficis totals i se'ls puguin repartir de forma equitativa (win-win), fomentant així també les relacions i aliances a llarg plaç.

El taller consta de **dues sessions**. En la primera sessió es treballa el concepte de model de negoci i estratègia, i cada empresa **dissenya** i representa el seu model de negoci de forma esquemàtica i visual (A3).

En la segona sessió, cada una de les empreses **presentarà** el seu model de negoci a la resta de les empreses, i posteriorment les altres empreses podran aportar **feedback**, propostes i fer preguntes constructives a fi de contribuir a enriquir el model de negoci de l'empresa que presenta.

OBJECTIUS

- ✓ Aprendre a pensar i gestionar l'estratègia **en clau de model de negoci**.
- ✓ Sensibilitzar sobre el **potencial de la col·laboració**.
- ✓ **Analitzar i millorar** el model de negoci de cada organització, enriquant-lo de forma col·laborativa.
- ✓ Generar **oportunitats de col·laboració** entre les empreses assistents, que es visibilitzen al desgranar les interioritats dels models de negoci respectius.

FORMAT: 2 x 4h

DESCRIPCIÓ

Actualment ens enfrontem a problemes i **reptes** cada vegada més **complexos** en els àmbits econòmics i socials, i intractables almenys amb les vies de solució tradicionals que hem aplicat fins ara. Davant d'aquesta situació, només si apliquem solucions diferents tindrem alguna possibilitat de capgirar-ho. En aquest sentit, la innovació social és una alternativa molt potent a valorar.

Es tracta de buscar **solucions noves i creatives** (innovar) davant els problemes socials tan complexos i severes que ens envolten (social), i fer-ho de manera col·laborativa i participativa (social, també) per aprofitar tot el potencial adormit.

OBJECTIUS

- ✓ Aportar a les organitzacions orientades a l'impacte social un major **coneixement, capacitats, eines i metodologia** que contribueixin a maximitzar el seu impacte i la sostenibilitat de l'organització.
- ✓ Conèixer el procés de **desenvolupament d'una innovació social**, basat en l'experimentació i la iteració.
- ✓ Crear **vincles** de confiança entre els participants per fomentar la cooperació futura.

FORMAT: 2 x 4h

- ✓ Sherpa de **start-ups** tecnològiques i/o socials.
- ✓ Sherpa en **innovació** d'organitzacions.
- ✓ **Desenvolupament econòmic** de sectors i territoris.
- ✓ **Formador** en emprenedoria i innovació.
- ✓ **Recerca** en model de negoci i innovació.
- ✓ Autor de **www.bizmodelSCOPE.org**

- ✓ [adreça] Les Planes, 39, 2n-1a - 08201 Sabadell
- ✓ [telf] 651.151.939
- ✓ [email] jordi@sherpa.cat
- ✓ [skype] jordipuigdelivol
- ✓ [web] www.SHERPA.cat
- ✓ [twitter] @jpuigdelivol

EMPRESES

Kantox, Hitsbook, Intelliment Security, NAN-tic, Tofan Games, Mabisy, Iristrace, Uolala, YoNoCocino, Placeband, Smartplayhouse, CIPO

INSTITUCIONS

Consell Comarcal del Baix Llobregat, C.C. del Maresme, Consorci del Moianès, Cambra de Comerç de Barcelona, C.C. del Bages, ACC10, Fundación INLEA, Diputació de Barcelona, Generalitat de Catalunya, Emprene Rioja, CREA Sevilla, SEPCO Santander, UOC, La Salle Technova

AJUNTAMENTS

Girona, Sant Joan Despí, Manresa, Sant Joan de Vilatorrada, Les Preses, Vilafranca del Penedès, Igualada, Piera, Vic, Sant Bartomeu del Grau, Manlleu, Moià, Sabadell, Cabrera de Mar, Castelldefels, La Garriga