

DATOS IDENTIFICATIVOS DE LA UNIDAD FORMATIVA

UNIDAD FORMATIVA	ACTITUD EMPRENDEDORA Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	Duración	40
		Específica	
Código	UF1818		
Familia profesional	ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN		
Área Profesional	Administración y auditoría		
Certificado de profesionalidad	Creación y gestión de microempresas	Nivel	3
Módulo formativo	PLANIFICACIÓN E INICIATIVA EMPRENDEDORA EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS	Duración	120
Resto de unidades formativas que completan el módulo	Proyecto y viabilidad del negocio o microempresa	Duración	40
	Marketing y plan de negocio de la microempresa		40

Apartado A: REFERENTE DE COMPETENCIA

Esta unidad formativa se corresponde con la RP1.

Apartado B: ESPECIFICACIÓN DE LAS CAPACIDADES Y CONTENIDOS

Capacidades y criterios de evaluación

C1: Detectar oportunidades de negocio aplicando técnicas de creatividad o generación de ideas y analizando las ventajas competitivas, las capacidades del emprendedor, las circunstancias y variables del sector y del entorno asociado a las ideas planteadas.

CE1.1 Definir las principales características personales, técnicas y formativas que debe tener el perfil de emprendedor de pequeños negocios jerarquizando las mismas.

CE1.2 Enumerar las principales herramientas e instrumentos –convencionales y/o telemáticos– para el autodiagnóstico de las habilidades y actitudes del emprendedor.

CE1.3 Aplicar técnicas de creatividad en la generación de ideas de negocio priorizándolas según su factibilidad.

CE1.4 Identificar los diferentes tipos de buscadores –convencionales o telemáticos– explicando el modo de empleo de cada uno de ellos y las técnicas de obtención de información.

CE1.5 Analizar fuentes de información y de ideas de negocio, comparando las ventajas e inconvenientes de cada una de ellas.

CE1.6 Analizar las principales circunstancias exógenas –coyuntura económica, variables sociológicas, demográficas, jurídicas, políticas, otras– que, con carácter general, pueden influir a la hora de planificar una idea de negocio justificando la importancia de cada una de ellas.

CE1.7 Definir los principales criterios de segmentación del cliente –características personales, socioeconómicas, propensión a la compra, otros– identificando su valor para la elaboración de la estrategia del pequeño negocio.

CE1.8 Identificar las variables a tener en cuenta en el estudio de la competencia y proveedores describiendo su utilidad para el diseño de la estrategia comercial y de marketing.

CE1.9 Determinar las variables a tener en cuenta para que una idea de negocio tenga posibilidades de éxito en el ámbito de pequeños negocios describiendo el grado de utilidad de las mismas en la toma de decisiones.

CE1.10 Precisar los elementos que deben utilizarse en un cuadro de análisis DAFO de cara a establecer las principales estrategias para desarrollar una idea de negocio explicando su utilidad como instrumento de contraste para la toma de decisiones.

CE1.11 Ante un supuesto práctico convenientemente caracterizado sobre detección de oportunidades de negocio:

- Generar ideas de negocio por medio de técnicas de creatividad, priorizándolas en función de criterios de factibilidad.
- Identificar las fortalezas y debilidades del emprendedor a través de cuestionarios de autoevaluación establecidos en Internet u otros medios.
- Localizar la información relacionada con cada idea presentada –sector, competencia, clientes potenciales, proveedores– utilizando las herramientas disponibles.
- Concretar las variables sociológicas y demográficas de segmentación estableciendo el par producto/mercado –qué se va a vender y a quién–.
- Establecer las principales oportunidades y amenazas que ofrece el mercado definido tras la segmentación identificando los factores diferenciadores de cada idea presentada.
- Realizar un DAFO con las variables analizadas –fortalezas y debilidades del emprendedor, oportunidades y amenazas del entorno– utilizando el procesador de textos.

- Seleccionar la idea empresarial más adecuada para el desarrollo de un plan de negocio en función del cuadro de análisis DAFO justificando la decisión.

Contenidos

1. Actitud y capacidad emprendedora.

- Evaluación del potencial emprendedor.
 - Conocimientos.
 - Destrezas.
 - Actitudes.
 - Intereses y motivaciones.
- Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa.
 - Variables comerciales y de marketing.
 - Variables propias.
 - Variables de la competencia.
- Empoderamiento:
 - Concepto.
 - Desarrollo de capacidades personales para el emprendizaje.
 - La Red personal y social.

2. Análisis de oportunidades e ideas de pequeño negocio o microempresa.

- Identificación de oportunidades e ideas de negocio.
 - Necesidades y tendencias.
 - Fuentes de búsqueda.
 - La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades.
 - Técnicas de creatividad en la generación de ideas.
 - Los mapas mentales.
 - Técnica de Edward de Bono (Seis sombreros).
 - El pensamiento irradiante.
- Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio.
 - Utilidad y limitaciones.
 - Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades.
 - Elaboración del DAFO.
 - Interpretación del DAFO.
- Análisis del entorno del pequeño negocio o microempresa.
 - Elección de las fuentes de información.
 - La segmentación del mercado.
 - La descentralización productiva como estrategia de racionalización.
 - La externalización de servicios: «Outsourcing».
 - Clientes potenciales.
 - Canales de distribución.
 - Proveedores.
 - Competencia.
 - Barreras de entrada.
- Análisis de decisiones previas.
 - Objetivos y metas.
 - Misión del negocio.
 - Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros.
 - Visión del negocio.
- Plan de acción.
 - Previsión de necesidades de inversión.
 - La diferenciación el producto.
 - Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles.
 - Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos.

Apartado C: REQUISITOS Y CONDICIONES

Deberá cumplir alguno de los requisitos siguientes:

- Estar en posesión del título de Bachiller
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de nivel 3.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia y área profesional
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado superior
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años
- Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación

En relación con las exigencias de los formadores o de las formadoras, instalaciones y equipamientos se atenderá las exigencias solicitadas para el propio certificado de profesionalidad.