

PROGRAMA DE LA ASIGNATURA					
DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA					
TITULACIÓN: LEINN-Grado en Liderazgo Emprendedor e Innovación					
NOMBRE: EMPREDIZAJE E INTRAEMPREDIZAJE II					
TIPO	Formación básica		Obligatoria	X	Optativa
CRÉDITOS TOTALES (ECTS): 3 ECTS					
CURSO : 2º			CUATRIMESTRE: 1º		
AREA DE CONOCIMIENTO: Empresa					
MÓDULO: Emprender y el enfoque cliente					
MATERIA: Emprendizaje e Intraemprendizaje					
IDIOMA: Inglés					
DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA					
<p>1. OBJETIVO El proceso de Emprendizaje e Intraemprendizaje ayuda a las team cooperatives a alcanzar mejores resultados de negocio a través de nuevos procedimientos empresariales. Este es el reto más exigente de los tres que enfrenta el teampreneur y el que lleva más tiempo. No es fácil visualizar los resultados. En Mondragon Team Academy se aprende a ser emprendedor de equipo a través de una Asociación Junior Empresa. Esto crea un carácter especial que también se refleja en nuestra red, intercambiando ideas dentro de la comunidad MTA con los LEINNers, MINNers, colaboradores y clientes así como con la red internacional de Team Academy. La Asociación constituye para los miembros del equipo, una de las herramientas principales de aprendizaje en el contexto de Mondragon Team Academy y LEINN.</p>					
<p>2. CONOCIMIENTOS PREVIOS Se deberá haber cursado Emprendizaje e Intraemprendizaje I</p>					
<p>3. COMPETENCIAS</p> <p>3.1 Competencias específicas</p> <p>-El/la teampreneur sabe cómo constituir una empresa y gestionarla atendiendo a la normativa vigente en materia mercantil, fiscal y financiera. Conoce los elementos prácticos básicos del emprendizaje: fijar los precios de los proyectos, redactar una oferta, hacer contratos con los clientes y fijar objetivos.</p> <p>-El/la teampreneur tiene la base teórica de una organización que aprende y sabe cómo aplicarla a la práctica a nivel de equipo y organización. Conoce la base de la gestión financiera de la empresa como por ejemplo la estimación de los costes y la rentabilidad y la creación de un presupuesto para un proyecto.</p> <p>-El/la teampreneur sabe cómo gestionar las relaciones con los clientes para desarrollar las competencias dentro de una empresa. Conoce la clasificación de clientes: A3 Clientes potenciales del mercado, A2 Compradores, A1 Clientes, A1+ Clientes regulares y A1++Prescriptores.</p>					

4. METODOLOGÍA:

La metodología que emplearemos para abordar el curso se basa en las siguientes herramientas:

- Sesiones de equipo en el aula desarrollando teoría y conceptos asociados a las materias y a los proyectos individuales y de equipo
- Realización de proyectos internos de la team company
- Realización de proyectos con empresas reales
- Lectura de libros y redacción de informes individuales
- Asunción de posiciones de liderazgo en equipo y en proyectos
- Seminarios, charlas y sesiones monográficas de ponentes
- Tutoría grupal o individual y evaluación

5. TEMARIO

- CONCEPTLA BASE DE UNA ORGANIZACIÓN DE APRENDIZAJE
- DISEÑO DE UNA ACCIÓN EMPRENDEDORA
- LA BASE DE LA GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE UNA EMRPESA
- LA EMPRESA COMO HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS
- GESTIÓN DE LAS OBLIGACIONES LEGALES Y FISCALES DE LA EMPRESA

6. BIBLIOGRAFÍA Y OTRAS FUENTES DE INFORMACIÓN

- Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies, Jim Collins and Jerry I. Porras (2004)
- Body and Soul: Profits with Principles--The Amazing Success Story of Anita Roddick & The Body S hop, Anita Roddick (1994)
- Business as unusual, Anita Roddick (2001)
- Let My People Go Surfing, Yvon Chouinard (2006)

* Los teampreneurs cuentan con la lista de libros (The art of Reading 2016/2017) de Mondragon Team Academy

7. EVALUACIÓN

Las actividades formativas que se desarrollarán a lo largo de las materias se evaluarán atendiendo a las competencias con indicadores específicos asignados que permitirán:

- Evaluar y acreditar el cumplimiento de los objetivos mínimos en cada asignatura a nivel de equipo. Esta valoración corresponderá como máximo al 70% de la nota final individual del alumno.
- Evaluar el desempeño específico del alumno en asignatura específica gracias a un proceso de evaluación 360º que se lleva a cabo semestralmente. Esta evaluación incorpora el input del resto de compañeros de la empresa (team company), sus clientes, profesores docentes y el tutor de la empresa (team company). Esta valoración corresponderá como mínimo a un 30% de la nota final individual.

Del mismo modo se han definido los siguientes indicadores específicos que cada alumno de cada empresa (team company) ha de cumplir para superar la asignatura a final del curso:

1. Nuestra team coop desarrolla su actividad de forma constante, desempeñando actividades variadas y de cada vez mayor complejidad.
2. La facturación de nuestra team coop desde su fundación alcanza al menos 7.500€ por persona (sin IVA) con beneficios mínimos de 5000€ hasta la evaluación de Junio (la mitad en Enero).
3. Seguimos gestionando la asociación correctamente según las recomendaciones realizadas por los expertos legales y fiscales.
4. Se ha celebrado una sesión de diálogo donde se ha trabajado en torno a algunos de los siguientes libros o de temas similares: "Business as unusual" de Roddick o "Let my people go surfing" de Chouinard.