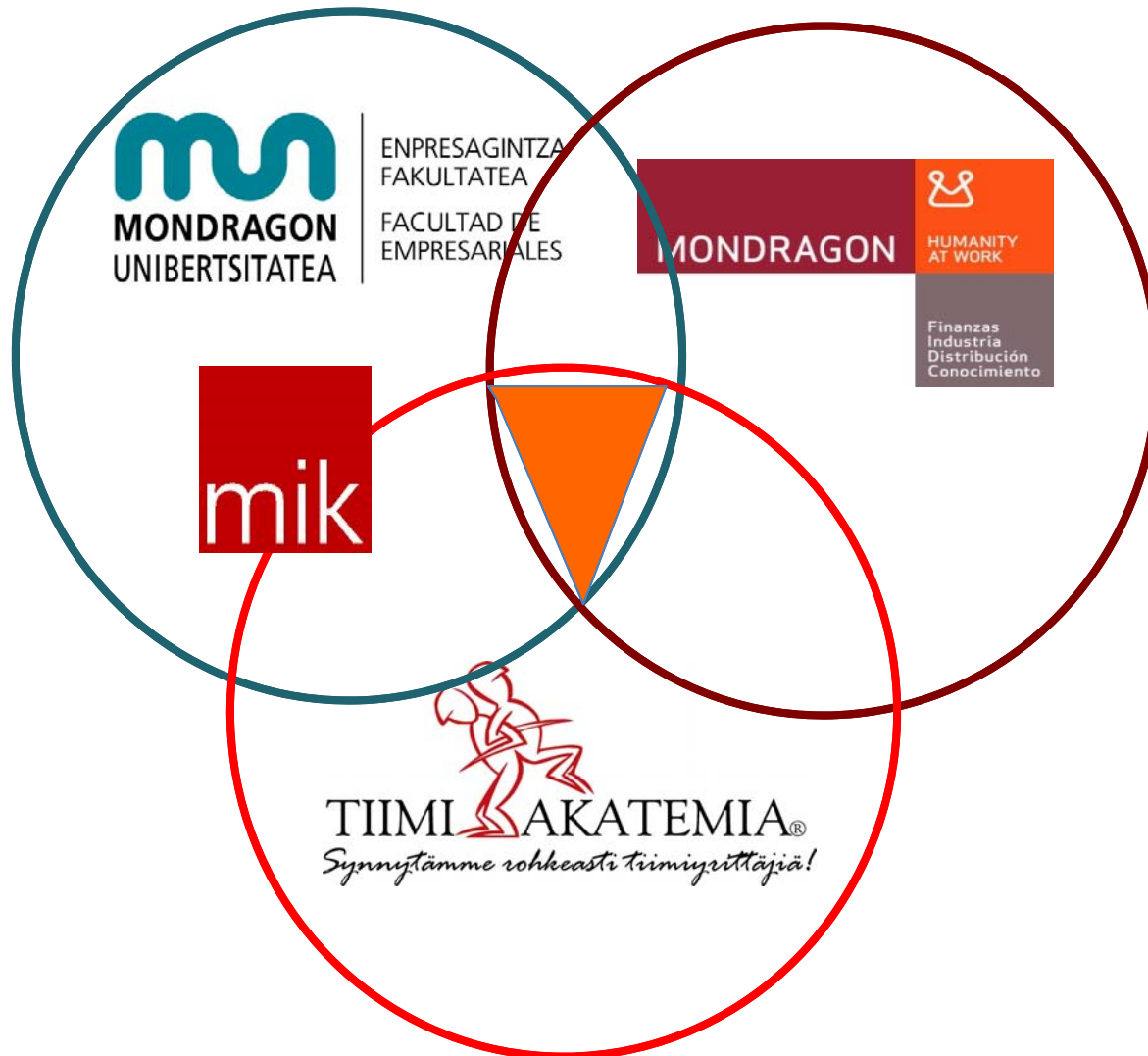


Emprendizaje para Arquitectos



INDEX

- **Quienes somos**
- **Objetivos de la formación**
- **Duración**
- **Nº de módulos**
- **Presupuesto**



MTA
MONDRAGON
TEAM
ACADEMY



Modelo Finlandés



Aprendizaje en
Equipo



Compañías
Reales



Pasión =
Aprendedor



Viajes de
Aprendizaje

Modelo de aprendizaje importado de Tiimiakatemia, el Centro de Excelencia Emprendedora de la Universidad de Ciencias Aplicadas Jyväskylä, Finlandia. Este modelo ha sido adaptado a nuestro entorno y se han introducido elementos nuevos que complementan el proceso de aprendizaje.



Modelo Finlandés



Aprendizaje en
Equipo



Compañías
Reales



Pasión =
Aprendedor



Viajes de
Aprendizaje

Trabajar en equipo nos permite "aprender haciendo" esas habilidades que necesitamos para crear y desarrollar nuevos proyectos y para ser emprendedores.

Trabajas, compartes objetivos, ideas, pensamientos, experiencias y aprendizajes con tus compañeros de equipo, desarrollándose en equipo tanto la persona individual como la propia compañía.



Modelo Finlandés



Aprendizaje en
Equipo



Compañías
Reales



Pasión =
Aprendedor



Viajes de
Aprendizaje

La clave para el desarrollo personal y el emprendizaje es la interacción constante con el mundo real: crear compañías reales y trabajar con clientes reales en proyectos reales



Modelo Finlandés



Aprendizaje en
Equipo



Compañías
Reales



Pasión =
Aprendedor



Viajes de
Aprendizaje

La mejor manera de ser emprendedor es desarrollar tus ideas y habilidades en aquellos temas cercanos a tu pasión. Cuando trabajas con el fin de hacer realidad tus pasiones no te darás por vencido hasta lograr materializar tus sueños.



Modelo Finlandés



Aprendizaje en
Equipo



Compañías
Reales



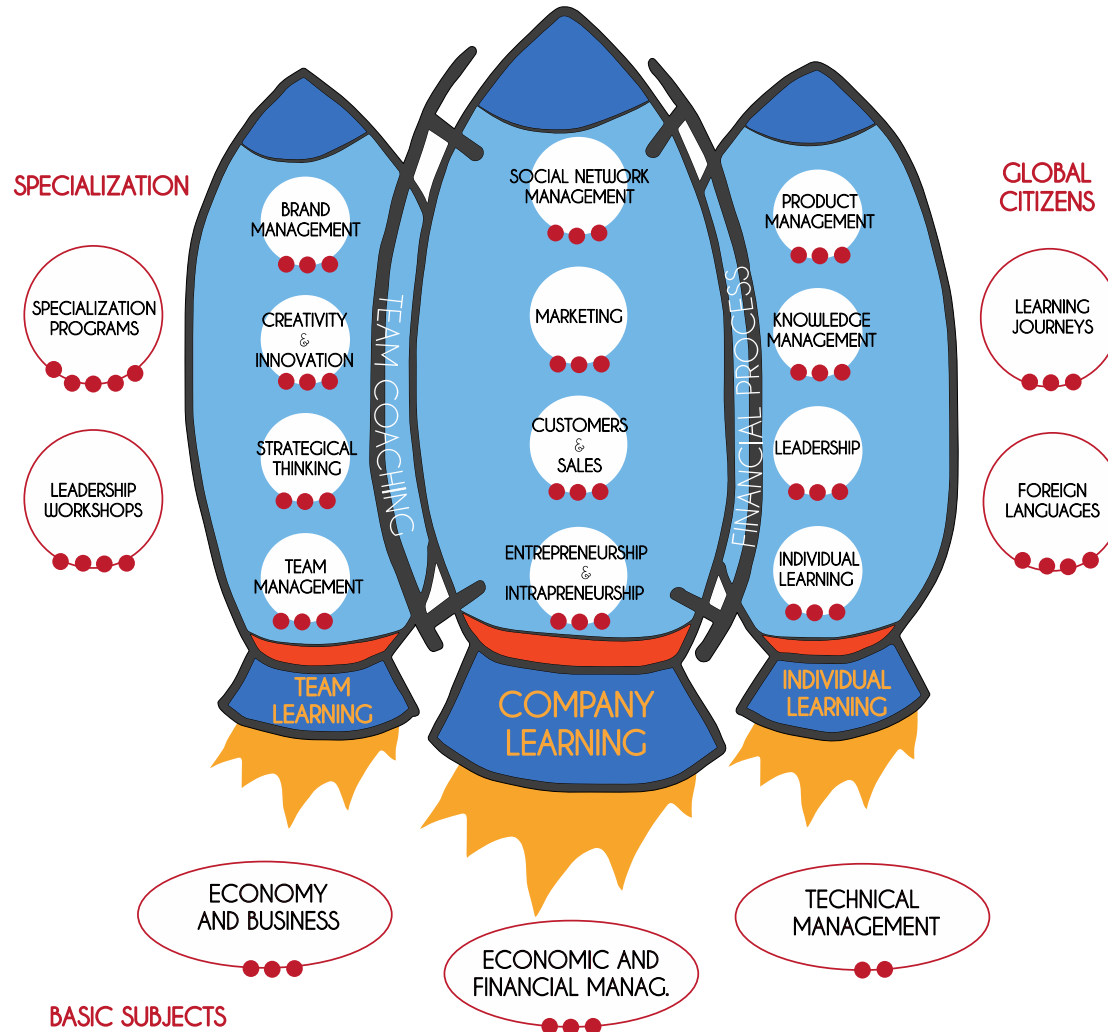
Pasión =
Aprendedor



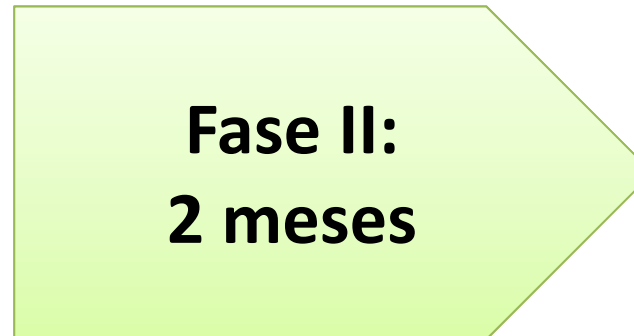
Viajes de
Aprendizaje

Los viajes de aprendizaje nos ayudan a conocer y entender los ecosistemas de emprendimiento e innovación más vibrantes del planeta, así como subrayar la importancia de los países emergentes como fuente de innovación y nuevas oportunidades de negocio global.

FINAL PROJECT
START-UP PROCESS



- **Adquirir habilidades emprendedoras tanto individuales como en equipo que permitan desarrollar nuevas ideas de negocio.**
- **Formar a los nuevos emprendedores en el aprendizaje para toda la vida**
- **Desarrollar habilidades de innovación de nuevos modelos de negocio**
- **Búsqueda de polivalencia de la figura del arquitecto no solo en el ámbito de la**



**2 días cada 15 días en
formato inmersión.**

- **Profesionales de la arquitectura que deseen potenciar sus propias habilidades con técnicas emprendedoras.**
- **Que los participantes sean capaces de hacer proyectos en áreas diferentes con la aspiración de que sean grandes y completos.**
- **Que los participantes comprendan el potencial de crear redes a la hora de desarrollar nuevos proyectos.**

FASE I: 2 meses

M1.- Aprendizaje Team Academy

M2.- Design Thinking

M3.- Busines Model

M4.- Desarrollo de Relaciones con Clientes

M5.- Sesión de cierre

Proyecto personal emprendedor

Reto de Proyecto -- Facturación

FASE II: 2 meses

Seguimiento personalizado y Mentoring de los proyectos

M6.-Marketing

M7.- International, Tendencias

M8.- Innovación colaborativa

M9.- Viaje de aprendizaje a una ciudad para aprender in situ sobre un tema concreto (Optativo)

M1.- Aprendizaje Team Academy

En este módulo se capacitará a los participantes en las herramientas de aprendizaje de Team Academy, se aprenderá a aprender de la manera que es adecuada y ágil en el emprendizaje.

M2.- Design Thinking

Este módulo capacitará a los participantes a diseñar productos y servicios teniendo en cuenta al usuario como el centro del diseño. Se trabajarán las herramientas más importantes que nos ayudarán a este objetivo.

M3.- Busines Model

Los participantes aprenderán a modelizar negocios así como a innovar en ellos buscando mejoras competitivas que incrementen la propuesta de valor.

M4.- Desarrollo de relaciones con clientes

Los participantes aprenderán las claves de la cocreación junto con el cliente, y establecer relaciones de largo plazo con clientes con el objetivo de desarrollo de la propia empresa.

M6.-Marketing

En este módulo se comprenderá las bases del desarrollo de la marca en el siglo XXI y las necesidades de marketing en la creación de nuevos proyectos empresariales.

M7.- International, Tendencias

Analizar las realidades de un mundo cambiante y desarrollar productos que se adapten a las tendencias que se están formando es una de las mejores estrategias para anticiparse a los clientes. Se aprenderá la importancia de captar esto desde una perspectiva global.

M8.- Innovación colaborativa

Las redes y relaciones del emprendedor son claves en la formación de nuevos proyectos, reflexionaremos como hacemos redes y como se trabajan a la hora de desarrollar proyectos.

Numero de participantes : 13- 20 personas

Coste programa FASE I = 1300€/ persona

Coste programa FASE II = 1300€/ persona

Estar en la FASE I no implica acceder a la FASE II

Emprende pagándote tu formación

Como aprendemos emprendizaje haciendo negocios reales cada participante tiene el objetivo y obligación en el programa de obtener al menos 1300€ de beneficio con sus proyectos en cada una de las fases.

Calendario del programa FASE I Sept-Oct- Nov

FASE II A determinar

Posibilidad de acceder a titulo propio de Mondragon Unibertsitatea

Proceso de difusión del programa

- a) Invitación a sesión de puertas abierta
- b) Sesión de puertas abiertas
- c) Entrevistas personales
- d) Entrada en el programa



MONDRAGON TEAM ACADEMY

Contactos

Ander Izquierdo

a.izquierdo.ferran@gmail.com

Asier López

asier.lopez@gmail.com



ENPRESAGINTZA
FAKULTATEA
FACULTAD DE
EMPRESARIALES

