

## GUÍA DOCENTE

### DENOMINACIÓN DE LA ASIGNATURA:

Denominación: **EMPRENDIMIENTO**

Código:

Plan de estudios: **GRADO EN FISIOTERAPIA**

Créditos ECTS: 3

Porcentaje de presencialidad: 40%

Horas de trabajo presencial 30

Horas de trabajo no presencial 45

### DATOS DEL PROFESORADO:

Nombre: Fernando Labella Quesada

Centro: Facultad de Medicina y Enfermería

Departamento:

Área:

Ubicación del despacho:

e-Mail:

URL:

Nombre: María José Romero Aceituno

Centro:

Departamento:

Área:

Ubicación del despacho:

e-Mail:

URL:

### REQUISITOS Y RECOMENDACIONES:

#### Requisitos previos establecidos para el plan de estudios:

Ninguno

#### Recomendaciones:

Ninguna especificada.

-----

## OBJETIVOS:

### GENERALES

- Ampliar el abanico de salidas profesionales relacionadas con la profesión de fisioterapia.
- Trabajar la marca personal on line y off line
- Conocer diferentes modelos de negocio desde la generación a la puesta en marcha, así como los diferentes bloques de un plan de empresa.
- Conocer la metodología Lean basado en el diseño de experimentos: construir-medir-aprender.
- Trabajar las habilidades relacionadas con el emprendimiento y el liderazgo.

### INTERMEDIOS:

- El alumno/a durante el desarrollo de la asignatura debe ser capaz de comprender los diferentes modelos de negocio actuales existentes y desgranarlos en los nueve bloques del Business Model Canvas. Aprender a tratar con potenciales clientes, proveedores y socios clave comprendiendo el funcionamiento del mercado al que se dirige.
- El alumno/a irá conociendo las diferentes salidas profesionales y entidades relacionadas con la fisioterapia a la vez que mejora su marca personal de manera que amplíe sus oportunidades de empleabilidad.

### ESPECÍFICOS:

- Crear un producto/servicio con un modelo de negocio viable vinculado.
- Detectar la propuesta de valor de un negocio y el segmento de cliente concreto al que irá destinado.
- Diseñar experimentos de aprendizaje para la validación de clientes.
- Desarrollo de un Prototipo Mínimo Viable.
- Conocer las diferentes posibilidades de financiación de proyectos emprendedores.
- Mejorar la marca personal en redes sociales profesionales y desarrollar un CV y carta de presentación diferenciadora.
- Generar una red de contactos profesionales.

## COMPETENCIAS

**CG18** Adquirir habilidades de gestión clínica que incluyan el uso eficiente de los recursos sanitarios y desarrollar actividades de planificación, gestión y control en las unidades asistenciales donde se preste atención en fisioterapia y su relación con otros servicios sanitarios.

**CT3** Potenciar los hábitos de búsqueda activa de empleo y la capacidad de emprendimiento

## CONTENIDOS:

**Contenidos Teóricos:** 5 sesiones de 2 horas conjuntas de los 45 alumnos. (10 h)

- 1: Qué es un emprendedor. Qué habilidades debe tener.
- 2: Los diferentes modelos de negocio. Business Model Canvas y Lean Startup.
- 3: Marca personal.
- 4: Mesa redonda sobre salidas profesionales – seminario-.
- 5: Exposición de proyectos.

**Contenidos Prácticos:** 2 Talleres de 4 horas y 3 talleres de 3 horas con los alumnos repartidos y en grupos (20 h). ( Después de cada taller habrá un entregable)

1º Taller: Trabajo del Business Model Canvas por grupos. Moldes creativos en los modelos de negocio.

- Del primer al segundo taller se pedirá la entrega del Business Model Canvas que será evaluado.

2º Taller: Entrevistas para la validación de problema y segmento de cliente.

- Del segundo al tercer taller se pedirá la entrega de las entrevistas reales a cliente que serán evaluadas.

3º Taller: Diseño de un PMV para la validación de solución

- Del tercer al cuarto taller se pedirá el Prototipo Mínimo Viable que será evaluado.

4º Taller: Marca Personal y herramientas de comunicación.

- Del cuarto al quinto taller se pedirá el Currículum digital actualizado que será evaluado.

5º Taller: Financiación, ingresos y costes. Personalidades jurídicas para la constitución.

## METODOLOGÍA:

### Descripción de las actividades:

- Lección magistral: clase magistral activa, método socrático. Desarrollo de los contenidos enunciados.
- Talleres en aula por grupos de 5 personas: Adquisición de habilidades técnicas y relacionales.
- Exposición grupal (grupo grande). Aprendizaje basado en problemas.
- Seminario interactivo con profesionales del sector.
- Tutoría: proceso de interacción profesor alumno facilitador del aprendizaje. Se consideran 2 horas como mínimo y alumno/a en el periodo indicado pudiendo ser más en función de la demanda del discente.
- Aprendizaje basado en problemas y bajo metodología “learning by doing”: trabajo en grupo cooperativo (5 personas por grupo).

### Actividades presenciales:

Exposición grupal	2	Grupo completo
Lecciones magistrales	6	Grupo completo
Talleres	17	Grupo mediano
Seminario	2	Grupo completo
Tutorías	2	Grupo pequeño
Evaluación	1	Grupo completo
TOTAL HORAS	30	

### Actividades No presenciales

Búsqueda de información	5
Trabajo individual	10
Trabajo en grupo cooperativo	25
Lectura de libros recomendadas	5
TOTAL HORAS	45

## EVALUACIÓN:

INSTRUMENTOS	PORCENTAJES	Nota mínima *
Evaluación continua	30%	5
Entregables	40%	5
Exposición final	30%	5

La asistencia a los talleres en grupo mediano será obligatoria, la asistencia a las lecciones magistrales será obligatoria en un 60%. En caso de que un alumno no alcance esta asistencia en la calificación final aparecerá con 4.0 suspenso.

La asistencia se controlará mediante firmas.

Los Entregables consistirán en ejercicios que se detallarán en los talleres y que los alumnos deberán entregar por grupos para ser evaluados en el taller siguiente.

La falta de un entregable será calificado en el acta como suspenso 4.0

La exposición final consistirá en una presentación ante un jurado profesional del modelo de negocio desarrollado a lo largo de la asignatura.

La evaluación continua valorará la proactividad, trabajo en equipo y actitud del alumno, la calidad de las intervenciones en clase y la asistencia a las tutorías.

Para el alumnado a tiempo parcial o con necesidades educativas especiales se harán las adaptaciones necesarias en función de sus necesidades.

## BIBLIOGRAFÍA:

Blank, S. G. (2006). *The Four Steps to the Epiphany*. Foster City, Calif.: Cafepress

Blank, S. G., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual: the step-by-step guide for building a great company*. Pescadero: K&S Ranch.

[Blank, S. G. (2013). *Why the Lean Start-Up Changes Everything*. Harvard Business Review.

[Aulet, B (2013). *La Disciplina de Emprender. 24 pasos para lanzar una startup exitosa*. LID Editorial.

Cornella, A. (2013). *Cómo innovan los mejores. ideas x valor = resultados*. Editadopor Zero Factory SL

Cooper, B., & Vlaskovits, P. (2010). *The Entrepreneur's Guide to Customer Development: A cheat sheet to The Four Steps to the Epiphany*.

Croll Alistair & Yoskovitz Benjamin (2013). Lean Analytics: Use Data to Build a Better

Startup Faster. The Lean Series. CA: O'Reilly.

Cooper, B. & Vlaskovits, P. (2014). El Emprendedor Lean. Unir Editorial.

Gothelf Jeff & Seiden Josh (2013). Lean UX: Applying Lean Principles to Improve User Experience. The Lean Series. CA: O'Reilly.

Martin, R. (2009). The design of business: why design thinking is the next Competitive