

Módulo 6: Herramientas para la creación de ONG

Planificación del curso de NGEurope

Resultados del curso: Al completar este módulo, los alumnos serán capaces de:

- ❖ Comprender la importancia de la creatividad
- ❖ Usar herramientas para crear una ONG
- ❖ Evaluar la viabilidad de las nuevas ideas
- ❖ Evaluar los parámetros básicos en la creación de nuevos emprendimientos sociales

Contenido	Método de enseñanza	Duración	Materiales/equipos necesarios	Consejos para el instructor	Valoración/evaluación	Lectura adicional/Enlace a recursos
<p><i>Herramienta 1: Prueba tu idea</i></p> <p>Tener una idea para una ONG o una empresa social es genial, pero es necesario probar y desarrollar esa idea en un proyecto viable. En primer lugar, es importante entender la importancia de la creatividad y la innovación en este proceso. La creatividad consiste en producir ideas, mientras que la innovación consiste en ponerlas en práctica. Luego, para probar la idea de arranque es importante responder algunas preguntas básicas. Utilizando la herramienta "The Concept Statement", propuesta por MacMillan y Thompson (2013), será posible definir el problema, especificar la solución propuesta y comprender los determinantes socioculturales. Esta herramienta proporciona preguntas del problema/solución propuesta y del panorama sociopolítico. El uso de esta herramienta ayudará a evaluar la viabilidad de una idea.</p>	Ponencia formal	60 minutos	<ul style="list-style-type: none"> • Proyector y ordenador • Diapositivas PPT • Vídeos con conexión a internet 	<ul style="list-style-type: none"> • Pide a los alumnos que participen en base a su experiencia laboral y a las aportaciones de su entorno social • Sigue haciendo preguntas a los participantes para mantenerlos interesados e involucrados en 	Los alumnos comprenderán cómo utilizar la Declaración de Concepto como una herramienta para evaluar la viabilidad de una nueva idea para un emprendimiento o social o una ONG	<ul style="list-style-type: none"> • MacMillan, I. C. and Thompson, J. D. (2013). The Social Entrepreneur's Playbook: Pressure Test, Plan, Launch and Scale Your Enterprise. Wharton Digital Press, USA. • https://creative-entrepreneurs.eu/

				el curso		
<p><i>Herramienta 1: Declaración de Concepto - práctica</i> Después de presentar la herramienta de Declaración de Concepto y explicar cómo funciona, es hora de practicar. El formador realiza la actividad como se describe en el Anexo 5.</p> <p>Después del ejercicio, el formador hace una breve reflexión para determinar cómo los alumnos encontraron la experiencia. Es importante hacerlo para asegurarse de que los participantes han comprendido el ejercicio y cómo funciona para que puedan aplicarlo más tarde. Para enfatizar la idea de este ejercicio, el formador puede mostrar el breve vídeo en el PowerPoint del Módulo 6 que analiza 5 puntos clave para el éxito de los emprendedores sociales.</p>	Presentación y ejercicio individual y de grupo	60 minutos	<ul style="list-style-type: none"> • Proyector y ordenador • Diapositivas PPT • Vídeos con conexión a internet • Papel y bolígrafo • Anexo 5 	<ul style="list-style-type: none"> • Asegúrate de preguntar a los alumnos si tienen alguna duda sobre el ejercicio o los resultados. • Comentar las aportaciones de los grupos y generar un debate sobre las cuestiones planteadas durante el ejercicio. 	Los aprendices podrán utilizar esta herramienta en el futuro cuando planifiquen sus propios proyectos.	
<p><i>Herramienta 2: Modelo de negocios Canvas</i> Para introducir este tema, los formadores muestran 4 videos cortos (+/- 10 minutos en total) que describen cómo se transforma una idea en un modelo de negocio, cómo se crea un prototipo y cómo se completa la herramienta de lienzo del modelo de negocio. Después de esta breve introducción, el formador explicará la herramienta Modelo de Negocio de Canvas cubriendo tres temas principales: qué es, por qué la necesitamos y cuáles son las diferencias entre los nuevos emprendimientos convencionales y sociales. Los 9 elementos (bloques de construcción) del Modelo de Negocio se agrupan en 3 categorías: relacionados con el marketing, relacionados con las finanzas y relacionados con la</p>	Ponencia formal	90 minutos	<ul style="list-style-type: none"> • Proyector y ordenador • Diapositivas PPT • Vídeos con conexión a internet • 	<ul style="list-style-type: none"> • Pide a los alumnos que participen en base a su experiencia laboral y a las aportaciones de su entorno social • Sigue haciendo preguntas a los participantes para mantenerlos 	Los aprendices comprenderán cómo utilizar el Modelo de Negocios de Canvas como una herramienta para evaluar el potencial de su nueva idea para un emprendimiento o social o una ONG.	<ul style="list-style-type: none"> • Osterwalder, A. & Pigneur, Y., (2010), Business Model Generation, John Wiley & Sons • A business planning guide to developing a social enterprise (http://www.forths.ectordevelopment.org.uk/documents/New_BusPlanGui.de.pdf)

<p>estrategia. El formador debe discutir los 9 bloques en detalle explicando cuál es la importancia de cada uno y cómo interactúan entre sí.</p>				<p>interesados e involucrados en el curso</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asegúrate de preguntar a los alumnos si tienen alguna duda sobre esta herramienta y entienden cómo funciona. 		<ul style="list-style-type: none"> • A business planning guide for social enterprises, Putting the pieces together (http://socialventures.com.au/assets/Business_Planning_Guide_for_Social_Enterprise.pdf) • https://creative-entrepreneurs.eu/
<p><i>Herramienta 2: Modelo de negocios Canvas – práctica</i> Después de presentar la herramienta del Modelo de Negocios Canvas y explicar cómo funciona, es hora de practicar. El formador realiza la actividad como se describe en el Anexo 6.</p> <p>Después del ejercicio, el formador realiza una breve reflexión para determinar cómo los alumnos encontraron la experiencia. Es importante hacerlo para asegurarse de que los participantes han entendido el ejercicio y cómo funciona para que puedan aplicarlo más tarde.</p>	<p>Presentación y ejercicio individual y de grupo</p>	<p>60 minutos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proyector y ordenador • Diapositivas PPT • Vídeos con conexión a internet • Papel y bolígrafo • Anexo 6 	<ul style="list-style-type: none"> • Asegúrate de preguntar a los alumnos si tienen alguna duda sobre el ejercicio o los resultados. • Comentar las aportaciones de los grupos y generar un debate sobre las cuestiones planteadas durante el ejercicio • Asegúrate de dar material de lectura extra a los alumnos 	<p>Los alumnos podrán utilizar esta herramienta en el futuro cuando planifiquen sus propios proyectos.</p>	

				para que puedan aprender más en casa.		
	Tiempo total:	4h30				