

EMPRENEDOR

PORTA LA TEVA IDEA DE NEGOCI AL MERCAT

Modalitat > PRESENCIAL

- **Dates i horaris:** 29 i 30 de novembre, de 9.30 a 13.30 h
- **Durada:** 8 hores
- **Dirigit a:** tots aquells emprenedors que vulguin llançar un nou producte o servei al mercat i que desitgin emprendre aquest camí amb unes bases metodològiques i pràctiques que permetin incrementar les probabilitats d'èxit.
Lluny d'oferir una fórmula matemàtica, aquest seminari ofereix una visió pràctica d'una filosofia empresarial innovadora que ens permet crear productes o serveis sota condicions d'incertesa extrema i canvis constants. Específicament, es tracta d'aprofitar aquesta incertesa per establir nous mètodes de gestió i producció, sent conscients que no només l'èxit determina els projectes, sinó també l'aprenentatge dels errors i escoltar al nostre públic objectiu.
- **Objectius:** aportar les nocions fonamentals en relació a la gestió de projectes àgils. Plasmar la nostra idea de negoci en un sol esquema i aplicar la filosofia del producte mínim viable. Oferir una visió eminentment pràctica dels primers passos a donar en el moment d'iniciar un nou projecte.
- **Preu:** 185 €. Inclou tota la documentació i el certificat d'assistència de la CCIS.
- **Col·laboració tècnica:** **Carolina Bonnin** - Project Manager a Lidera i co-fundadora de l'*startup* de videojocs Tanuki Game Studio. Graduada en Enginyeria Informàtica per la Universitat de Barcelona. Màster Universitari en Direcció de Projectes per la Universitat La Salle Ramón Llull. Estudiant d'últim curs de Psicologia per la Universidad Nacional de Estudios a Distancia. Durant la seva trajectòria professional ha ocupat el càrrec de professora associada a la Universitat de Barcelona en el grau d'Enginyeria Informàtica, així com Project Manager i programadora a diferents empreses.

PROGRAMA

- **Primer pas: organitzem-nos**
 - Metodologies àgils
 - Interaccions
 - Processos
 - Equips i rols
- **Segon pas: oblidem el *business plan***
 - *Lean Canvas*
- **Tercer pas: posem-ho a prova**
 - El producte mínim viable
 - Passos a seguir
 - Errors a evitar
- **Últim pas: presentem-ho**
 - *Elevator pitch* - la teva idea en 30 segons
 - Presentacions finals

Curs subvencionat per:

BancSabadell
d'Andorra

