

Septiembre de 2022

# WORKSHOP EN EMPRENDIMIENTO

## INVESTIGADORES EN FORMACIÓN

*" You need talent to be good  
and passion to be great "*





## Objetivos

- ◆ Conocer **nuevas metodologías y técnicas** de aplicación en el ámbito investigador, docente y profesional, emprendiendo el proceso de transferencia de los resultados de una investigación al tejido productivo.
- ◆ Fomentar la **transferencia** de los resultados de investigación al tejido empresarial, así como la **creación de Spin Off y Startups** de alto valor añadido.
- ◆ **Incrementar** el abanico de posibilidades y **salidas profesionales** de los investigadores, así como las colaboraciones y sinergias de sus organizaciones.
- ◆ **Potenciar actitudes emprendedoras y capacidades innovadoras**



## Dirigido a investigadores en formación...

- ◆ Con ganas de potenciar su **creatividad** para afrontar retos y solucionar problemas de forma imaginativa
- ◆ Que quieran adquirir **competencias y herramientas** para el desarrollo de nuevos modelos de negocio e iniciativas innovadoras
- ◆ Que alguna vez se hayan planteado poner en marcha su propia empresa (Spinoff o Startup)
- ◆ Que quieran complementar su formación con habilidades fundamentales para liderar proyectos de éxito



WORKSHOP EN  
EMPRENDIMIENTO  
PARA

RES I

## Metodología

El Workshop en Emprendimiento está planteado de manera **semipresencial**, para poder compaginarlo con el desarrollo de la tesis o actividad investigadora y compartir experiencias con investigadores de otros ámbitos y especializaciones:

- ◆ **Dinámicas presenciales** para crear sinergias entre los participantes y ampliar su red de contactos. Se desarrollarán los talleres de Creatividad y de Liderazgo.
- ◆ **Talleres online**, dos por semana (Lean Startup, Cliente y Estrategia Comercial, Financiación, Contexto Global y Comunicación Efectiva).

## Contenido de los talleres

- ◆ **Creatividad** identificar las barreras a la creatividad, conocer y practicar metodologías y herramientas para generar ideas.
- ◆ **Liderazgo y gestión de equipos** conocer la importancia de los equipos y de su liderazgo, técnicas y ejercicios para ser un gran líder.
- ◆ **Contexto global** aproximación al marco actual de comportamientos y tendencias sociales y económicas, disruptivo y crecimiento vertiginoso.
- ◆ **Lean Startup I y II** Acércate a la metodología Lean Startup; qué es y cómo aplicarla en proyectos e investigaciones.
- ◆ **Cliente y Estrategia Comercial** conocer las claves de relación con nuestros potenciales clientes en un entorno cambiante y competitivo.
- ◆ **Formas de financiación y panel de experiencias** alternativas de financiación. Claves para captar inversión; nuevos socios, entidades bancarias, programas de financiación. Conocer más de cerca experiencias.
- ◆ **Comunicación y presentaciones eficaces** aprender las claves para realizar una buena comunicación (verbal y no verbal), enamora con tus presentaciones y genera impacto en cualquier público.



## Equipo de formadores

El workshop cuenta con un equipo de profesionales que conjugan una consolidada trayectoria académica con una amplia experiencia profesional y probadas dotes didácticas favoreciendo la adquisición y transmisión de conocimientos.

## Información general

### Presencial

- ◆ **FECHAS:** 8 y 9 de septiembre
- ◆ **DURACIÓN:** 4 horas cada día

### On line

- ◆ **FECHAS:** 12,13,14, 19,20, y 21 de septiembre
- ◆ **DURACIÓN:** 3 horas cada día



# WORKSHOP EN EMPRENDIMIENTO



## Calendario

|  |  |   |   |           |            |
|--|--|---|---|-----------|------------|
|  | <b>Jueves 8</b>  |   | <b>Viernes 9</b>  |           |            |
|  | Mañana   |   |   |           |            |
|  | Liderazgo y gestión de equipos<br>8:30 a 12:30<br>Almuerzo |   |   |           |            |
|  | Tarde  |   |   |           |            |
|  | Creatividad<br>15:30 a 19:30<br>Coctel                     |   |   |           |            |
|  | <b>Lunes 12</b>  | <b>Martes 13</b>  | <b>Miércoles 14</b>                                     | Jueves 15 | Viernes 16 |
|  | Mañana   |   |   |           |            |
|  | Lean Startup II<br>09:30 a 12:30                           |   |   |           |            |
|  | Tarde  |   |   |           |            |
|  | Contexto Global<br>15:30 a 18:30                           | Lean Startup I<br>15:30 a 18:30                                 |   |           |            |
|  | <b>Lunes 19</b>  | <b>Martes 20</b>  | <b>Miércoles 21</b>                                     | Jueves 22 | Viernes 23 |
|  | Tarde  |   |   |           |            |
|  | Clientes y estrategia comercial<br>15:30 a 18:30           | Formas de financiación y panel de experiencias<br>15:30 a 18:30 | Comunicación y presentaciones eficaces<br>15:30 a 18:30 |           |            |





### Creatividad



8 septiembre



4 horas



Jesús Mirapeix  
Adolfo Cobo



Santander

#### Objetivos:

Experimentar y aprender metodologías que facilitan la generación y evaluación de ideas.

#### Ponente:

Jesús es consultor y formador también en grandes empresas como Telefónica Móviles, Banco Santander...En 2000 recibió su Maestría como Ingeniero de Telecomunicaciones y su doctorado, enfocado en el monitoreo de calidad de los procesos de soldadura mediante espectroscopía óptica de plasma. Ha estado trabajando en el Grupo de Ingeniería de Fotónica (PEG) principalmente enfocado en actividades de investigación, pero también ha estado trabajando como Profesor Asociado en la Universidad de Cantabria.

Adolfo es Catedrático del Grupo de Ingeniería Fotónica de la Universidad de Cantabria. Desarrolla su labor docente en asignaturas de fotónica en grado y máster, e investiga en espectroscopía láser e inteligencia artificial, habiendo participado en diversos proyectos de I+D+i, publicaciones, patentes y en la creación de varias startups.

Está muy comprometido con la innovación docente y especialmente con la formación en las soft-skills más demandadas: creatividad, comunicación, trabajo en equipo y actitud emprendedora.



### Liderazgo y gestión de equipos



9 septiembre



4 horas



Leandro Fernández Macho



Santander

#### Objetivos:

Conocer la importancia de los equipos y de su liderazgo, técnicas y ejercicios para ser un gran líder.

#### Ponente:

Profesor, coach y conferenciante experto en gestión del cambio, liderazgo e influencia y gestión positiva del estrés.

### Contexto Global



12 de septiembre



3 horas



Pablo de Castro



On line

#### Objetivos:

Aproximación al marco actual de comportamientos y tendencias sociales y económicas, disruptivo y crecimiento vertiginoso.

#### Ponente:

Founder and CEO de Conceptual KLT & Helicious. Presidente de ASCENTIC. Profesor UC en SI y Modelos de Negocio. Investigador en la OTRI .Professor at EO.

### Lean Startup I



13 septiembre



3 horas



Consuelo Verdu



On line

#### Objetivos:

Conocer la metodología Lean Startup, qué es y cómo aplicarla en proyectos e investigaciones.

#### Ponente:

Emprendedora, mentora y profesora en varias universidades y en prestigiosas escuelas de negocio. Experta gestión de proyectos y consultoría de innovación empresarial. Economista por la universidad complutense de Madrid, Executive MBA por ESADE y Master en Customer Experience por la EOI, es una apasionada por la formación y la innovación. Ha colaborado en proyectos innovadores de gran envergadura aplicando la metodología Lean Startup.

### Lean Startup II



14 de septiembre



3 horas



Consuelo Verdu Saiz



On line

#### Objetivos:

Desarrollo de las competencias adquiridas en la primera sesión.

#### Ponente:

Emprendedora, mentora y profesora en varias universidades y en prestigiosas escuelas de negocio. Experta gestión de proyectos y consultoría de innovación empresarial. Economista por la universidad complutense de Madrid, Executive MBA por ESADE y Master en Customer Experience por la EOI, es una apasionada por la formación y la innovación. Ha colaborado en proyectos innovadores de gran envergadura aplicando la metodología Lean Startup.

### Clientes y estrategia comercial



19 de septiembre



3 horas



Antonio Salas



On line

#### Objetivos:

Conocer las claves de relación con nuestros potenciales clientes en un entorno cambiante y competitivo.

#### Ponente:

Asesor, formador, docente con amplia experiencia en el desarrollo de negocios, marketing y gestión general con competencia en el desarrollo de negocios desde el concepto hasta la generación de ingresos, la construcción de nuevos productos, servicios y equipos, trabajando de forma transversal con múltiples roles dentro de empresas grandes y emergentes orientadas al éxito del cliente



### Formas de financiación y casos de éxito



20 de septiembre



3 horas



Rafael Moreno  
Javier Echave



On line

#### Objetivos:

Conocer alternativas de financiación. Claves para captar inversión; nuevos socios, entidades bancarias, programas de financiación.

#### Ponentes

Javier es Doctor en Medicina e investigador. Experto en transferencia del conocimiento (TC) en la VATC del CSIC. Actualmente, responsable de la evaluación de la protección adecuado de los resultados de investigación del CSIC, principalmente como patente pero también como secretos, software, variedades vegetales, MdUs, etc., la gestión y extensión internacional de los mismos y del apoyo a la creación de spin-offs del CSIC en contacto con inversores y otros agentes de emprendimiento.

Rafael es profesional de la innovación y el emprendimiento (i+e) desde la consultoría, la empresa, y la administración pública, ha sido manager, director de innovación, y asesor del Consejero de ciencia y universidades de la Comunidad de Madrid. Tiene experiencia transversal en ámbitos como estrategia y diseño de negocio, modelización económico-financiera, diseño y desarrollo de producto, o programas y políticas públicas de impulso de la i+e. Su interés se centra en la transformación positiva a través de cualquier tipo de innovación, y actualmente en la innovación de base científica como medio para ello. De formación ingeniero de telecomunicaciones por la UPM (Madrid) y la ENST (París), ha desarrollado proyectos en diferentes sectores para grandes empresas como Telefónica, BBVA, o Repsol, medianas empresas como Iturri, gobiernos como Extremadura o la Comunidad de Madrid, y apoyado startups tanto propias como a través de programas de aceleración e incubación.



### Comunicación y presentaciones eficaces



21 de septiembre



3 horas



Paula Capparelli



On line

#### Objetivos:

Conocer las claves para hacer una buena comunicación verbal y no verbal, así como herramientas para hacer presentaciones que impacten en la audiencia.

#### Ponente:

Especialista en gestión de equipos de venta y estrategia comercial. Experto en dirección y formación con más de 15 años de experiencia en diferentes empresas multinacionales.



### Equipo de formadores

Aprende sobre innovación, finanzas, comunicación, nuevos entornos competitivos, adaptación al cambio, digitalización, creatividad, liderazgo y trabajo en equipo de la mano de expertos.

El workshop cuenta con un staff de profesionales que conjugan una consolidada trayectoria académica con una amplia experiencia profesional y probadas dotes didácticas.



**Jesús Mirapeix**



**Adolfo Cobo**



**Leandro Fernández**



**Pablo de Castro**



**Consuelo Verdu**



**Antonio Salas**



**Javier Echave**



**Paula Capparelli**



**Rafael Moreno**



### Funcionamiento

#### Uso de ZOOM

- ◆ Indica tu nombre y apellidos al iniciar sesión
- ◆ Ten en cuenta mantener la cámara encendida durante la sesión
- ◆ Apaga el micrófono cuando no estés hablando
- ◆ Para preguntar utiliza la funcionalidad de levantar la mano, el ponente gestionará las peticiones
- ◆ Escribe tus comentarios en el chat
- ◆ Personal de CISE estará conectado durante todas las sesiones. Puedes preguntarnos en cualquier momento seleccionando el chat privado

#### Normativa del curso

- ◆ Evitar usar el móvil
- ◆ Buscar un lugar tranquilo y evitar interrupciones
- ◆ Comprobar la conexión de datos de tu ordenador
- ◆ Comprobar la cámara y el micrófono
- ◆ Conectar a la sesión 10 minutos antes del comienzo
- ◆ Las sesiones son muy participativas por lo que es necesario estar presentes y atentos
- ◆ Habrá descansos cortos
- ◆ Prohibido grabar las sesiones



ONLINE & ESPACIOS CISE

E.T.S Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos

3ª Planta

Avd. Los Castros

Santander

