

## **PROGRAMA**

### **MICROCREDENCIAL EN EMPRENDIMIENTO EN EL MUNDO RURAL**

**(50 horas. 5 créditos ECTS)**

## **TEMA 1: ESTRATEGIA, PROPUESTA DE VALOR Y EXPERIENCIA DE CLIENTE (6H)**

1.1. Análisis estratégico de la idea de negocio en el entorno rural.  
1.2. Metodología Lean Startup: Construir, medir y aprender para minimizar riesgos.

1.3. El lienzo de la propuesta de valor (Value Proposition Canvas) para conectar con tu cliente.

1.4. Estrategias para crear una experiencia de cliente (Customer Experience) memorable.

- **Objetivo:** Dotar a los participantes de las herramientas estratégicas para validar su idea de negocio, definir una propuesta de valor sólida y diseñar una experiencia de cliente que les diferencie en el mercado.
- **Profesorado propuesto:** El claustro combinará la excelencia académica de profesorado de Organización de Empresas de la UCLM con la visión práctica de emprendedores y consultores externos.

## **TEMA 2: LIDERAZGO, GESTIÓN DE EQUIPOS Y HABILIDADES DIRECTIVAS (6h)**

2.1. Estilos de liderazgo y su aplicación en las fases iniciales de una startup.

2.2. El proceso de selección y contratación de los primeros empleados clave.

2.3. Técnicas de motivación, delegación y gestión del desempeño en equipos pequeños.

2.4. Habilidades de comunicación interpersonal, negociación y resolución de conflictos.

- **Objetivo:** Desarrollar las competencias de liderazgo y gestión de personas necesarias para construir un equipo de alto rendimiento, motivado y alineado con los objetivos del proyecto desde su inicio.
- **Profesorado propuesto:** Combinación de profesorado de Organización de Empresas y expertos externos en Recursos Humanos y coaching ejecutivo.

### **TEMA 3: DIRECCIÓN DE MARKETING Y ESTRATEGIA COMERCIAL (6h)**

- 3.1. Diseño del embudo de conversión (Marketing Funnel) para negocios rurales.
- 3.2. Estrategias de marketing digital de alto impacto: SEO local, SEM geolocalizado y marketing de contenidos con enfoque rural.
- 3.3. El plan de acción comercial: Tácticas de venta directa y construcción de alianzas estratégicas en el territorio.
- 3.4. Taller práctico: Definición de KPIs de marketing y ventas y creación de un cuadro de mando.

- **Objetivo:** Capacitar a los emprendedores para diseñar y ejecutar un plan de marketing y ventas efectivo y adaptado a las particularidades del medio rural, utilizando tanto herramientas digitales como tradicionales.
- **Profesorado propuesto:** Personal docente e investigador del área de Comercialización e Investigación de Mercados y profesionales externos de agencias de marketing especializadas.

### **TEMA 4: FINANZAS PARA LA TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES (5h)**

- 4.1. De la previsión al control: El presupuesto de tesorería como herramienta clave de gestión.
- 4.2. Análisis de rentabilidad: Cálculo y seguimiento del punto de equilibrio y márgenes.
- 4.3. El Plan de Financiación: Cómo determinar las necesidades financieras reales del proyecto.
- 4.4. Vías de financiación públicas y privadas: Ayudas, subvenciones, Business Angels y préstamos para el emprendimiento rural.

- **Objetivo:** Proporcionar los conocimientos financieros imprescindibles para controlar la viabilidad económica del proyecto, tomar decisiones informadas y defender un plan de financiación sólido ante inversores.
- **Profesorado propuesto:** Profesorado del Área de Economía Financiera de la UCLM y analistas financieros o gestores de entidades de financiación.

## **TEMA 5: GESTIÓN DE OPERACIONES Y DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS (6h)**

5.1. Mapeo y optimización de los procesos clave del negocio (cadena de suministro, producción, prestación del servicio).

5.2. Logística y distribución en el medio rural: Retos y soluciones innovadoras.

5.3. Implementación de herramientas digitales para una gestión eficiente: CRM, gestores de proyectos y facturación, cuadros de mando.

5.4. Sostenibilidad y Economía Circular como estrategia de eficiencia operativa y diferenciación.

- **Objetivo:** Enseñar a los participantes a diseñar operaciones eficientes, sostenibles y digitalizadas, optimizando los recursos y superando los retos logísticos propios del entorno rural.
- **Profesorado propuesto:** Profesorado del área de Organización de Empresas junto a consultores de operaciones y digitalización.

## **TEMA 6: TECNOLOGÍA APLICADA AL NEGOCIO RURAL (5h)**

6.1. Operaciones Eficientes: Cómo la tecnología puede ayudarte a ahorrar tiempo y dinero.

6.2. Focus Sectorial I - Smart Agro: Aplicaciones tecnológicas sencillas para ser más productivo y sostenible en el campo.

6.3. Focus Sectorial II - Turismo y Servicios: Sistemas de reserva online, marketing personalizado y gestión de la reputación digital.

6.4. Primeros pasos con la Inteligencia Artificial Generativa para pymes: Creación de contenidos, atención al cliente y análisis de datos.

- **Objetivo:** Demostrar el potencial de la tecnología como aliada estratégica para mejorar la competitividad, eficiencia y alcance de los negocios rurales en diferentes sectores.

- **Profesorado propuesto:** Expertos en transformación digital, tecnólogos y emprendedores de startups Agrotech y Traveltech.

## TEMA 7: PLAN DE MENTORÍA Y SEGUIMIENTO (8h)

- 7.1. Validar y refinar el modelo de negocio.
- 7.2. Resolver dudas específicas de cada proyecto.
- 7.3. Preparar la presentación final y el plan de negocio ejecutivo.
- 7.4. Conectar al emprendedor con la red de contactos del mentor.

- **Objetivo:** Ofrecer un acompañamiento individualizado y experto para acelerar la maduración de cada proyecto, transformando los conocimientos teóricos del curso en un plan de negocio robusto y viable, y conectando a los emprendedores con el ecosistema empresarial real para facilitar sus primeros pasos. A lo largo del curso, cada proyecto emprendedor será asignado a un mentor (empresario, directivo o académico experto) que le guiará de forma personalizada. Este módulo se estructura en sesiones individuales y grupales para:
- **Red de mentores:** Se constituirá una red multidisciplinar, seleccionada por su experiencia y compromiso con el emprendimiento.

## TEMA 8: PLAN DE NEGOCIO EJECUTIVO Y DEFENSA DEL PROYECTO (8h)

- 8.1. Taller: Cómo consolidar todo el trabajo en un Plan de Negocio ejecutivo y conciso.
- 8.2. Claves para diseñar un "Pitch Deck" profesional y de alto impacto.
- 8.3. Taller Intensivo de Oratoria y Comunicación para convencer e inspirar.
- 8.4. Jornada Final - "Demo Day": Presentación y defensa de cada proyecto ante un tribunal de evaluación (formadores, mentores, inversores y representantes de la empresa patrocinadora).

- **Objetivo:** Capacitar a los participantes para sintetizar y estructurar su proyecto en un plan de negocio y una presentación ejecutiva de alto impacto. Asimismo, se busca entrenar las habilidades de comunicación y

oratoria necesarias para defenderlo con éxito ante un panel de inversores, colaboradores y expertos.

- **Profesorado propuesto:** Consultores expertos en financiación de startups y elaboración de planes de negocio, en colaboración con la dirección académica del curso para asegurar la cohesión de contenidos. Un coach profesional especializado en comunicación de alto impacto y oratoria para directivos.
- **"Demo Day":** Se conformará un **Tribunal de Evaluación** de alto nivel que actuará como jurado, compuesto por:
  - Representantes de la UCLM y del curso.
  - Directivos de las empresas patrocinadoras.
  - Representantes de la Fundación Albacete Balompié.
  - Representantes del claustro de profesores.

## METODOLOGÍA DOCENTE

La metodología será eminentemente práctica, presencial y online, y orientada a la acción, combinando:

- **Masterclasses Inspiradoras:** Sesiones impartidas por docentes de la UCLM y profesionales de primer nivel que compartirán su conocimiento y experiencia.
- **Learning by Doing:** Talleres prácticos y análisis de casos reales donde los alumnos aplicarán los conceptos a sus propios proyectos.
- **Proyecto Tutorizado:** Cada participante trabajará en su plan de negocio a lo largo del curso con el apoyo constante de un mentor experto.
- Se facilitará material teórico online para que el tiempo presencial se dedique a la resolución de dudas, el debate y la aplicación práctica.

## **SISTEMA DE EVALUACIÓN**

La evaluación será continua y eminentemente práctica, culminando en la presentación final. La calificación se basará en:

- 50% - Plan de Negocio Ejecutivo: Se valorará la coherencia, viabilidad, rigor y calidad del documento escrito.
- 50% - Defensa del Proyecto (Pitch): Un jurado experto analizará la claridad de la exposición, la capacidad de comunicación, la solidez del modelo de negocio y el impacto potencial del proyecto en el entorno rural.

## **IMPARTICIÓN Y DURACIÓN**

Curso de dos meses de duración: del 26 de enero al 27 de marzo de 2026.  
Clases presenciales y online, miércoles y jueves en horario de tarde.