

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.