



www.solobiz.eu

2023-1-ES01-KA220-HED-000157310

MATRIZ DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE BASADA EN EL MÉTODO ENTRECOMP

Desarrollado por:
EDUCatt

WP2



www.solobiz.eu

Uno de los componentes clave del WP2 - Mapeo e identificación de las competencias más buscadas y relevantes para aspirantes a emprendedores individuales y autónomos es la matriz de resultados de aprendizaje basada en el concepto EntreComp. Esta matriz es un entregable oficial descrito en el plan del Paquete de Trabajo (WP). Su propósito es ayudar a los socios y destinatarios del proyecto a comprender mejor las necesidades específicas abordadas por el proyecto, así como las áreas de capacitación enfatizadas en el plan de estudios y las ofertas de capacitación de SELF. De hecho, la matriz conecta las necesidades de formación identificadas por los socios en términos de habilidades, conocimientos y actitudes para los jóvenes aspirantes a empresarios individuales, con las habilidades relacionadas de EntreComp que están mejor posicionadas para cubrir e intervenir en estas necesidades.

Después de completar el análisis de la literatura existente y la redacción del informe que investiga el fenómeno a nivel nacional, se pidió a los socios que identificaran las necesidades de formación y educación más urgentes para los jóvenes aspirantes a empresarios individuales, basándose en su evaluación. Luego, identificaron qué competencia EntreComp, dentro de cada una de las tres áreas de formación, ofrece la respuesta pedagógica más cohesiva y coherente. En otras palabras, identificaron las habilidades que parecen abordar de manera más efectiva la brecha de habilidades/conocimientos que surgió.

La compilación real de la matriz por parte de EDUCatt, como socio principal del WP2, teniendo en cuenta las contribuciones de los socios, proporciona una lista concisa y completa de las necesidades de formación y las brechas de habilidades, así como las habilidades EntreComp correspondientes más efectivas para abordarlas.

La investigación documental realizada a través de informes de cada país confirma que existe una necesidad de formación y mejora de las habilidades transversales exigidas por el mercado. Identificar las brechas de competencias en los jóvenes emprendedores y abordarlas a través de capacitación y cursos específicos es primordial.



www.solobiz.eu

A continuación, se presentan las habilidades significativas para desarrollar las próximas fases del Proyecto SELF, es decir WP3 - Desarrollo de planes de estudio, herramientas, capacitación y recursos de emprendimiento individual para el autoempleo y WP4 - Construcción y configuración del almacén digital de aprendizaje electrónico del proyecto y prueba y validación en la versión piloto (T&V) de los recursos de capacitación para una cohorte de 200 objetivos.

Áreas de formación y habilidades

IDEAS Y OPORTUNIDADES

Habilidades	Descripción
1.1 Identificar oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> Identificar y aprovechar oportunidades para crear valor explorando el panorama social, cultural y económico; Identificar las necesidades y desafíos a abordar; Establecer nuevas conexiones para crear oportunidades valiosas; Conciencia de nuevas oportunidades, desafíos y nuevas tendencias.
1.2 Creatividad	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollar diversas ideas y oportunidades para crear valor, incluidas mejores soluciones para los desafíos existentes y futuros; Explorar y probar enfoques innovadores; Combinar conocimientos y recursos para lograr efectos valiosos; Resolución creativa de problemas.
1.3 Pensamiento ético y sostenible, economía social y economía verde, pensamiento crítico	<ul style="list-style-type: none"> Evaluar las consecuencias de las ideas que aportan valor y el efecto de la acción empresarial en la comunidad de referencia, el mercado, la sociedad y el medio ambiente en general; Reflexionar sobre la sostenibilidad de los objetivos sociales, culturales y económicos a largo plazo y el curso de acción elegido; Actuar responsablemente.



SOLO ENTREPRENEUR LEARNING FRAMEWORK

www.solobiz.eu

RECURSOS

Habilidades	Descripción
2.1 Formación en habilidades digitales	<ul style="list-style-type: none"> Herramientas y plataformas digitales; Desarrollo de sitios web; Marketing en redes sociales; Comercio electrónico y análisis de datos.
2.2 Motivación y perseverancia	<ul style="list-style-type: none"> Estar decidido a convertir las ideas en acción y satisfacer su necesidad de lograr resultados; Estar dispuesto a ser paciente y continuar intentando alcanzar sus objetivos individuales o grupales a largo plazo; Ser resiliente a la presión, la adversidad y los fracasos temporales.
2.3 Movilización eficaz de recursos, planificación financiera y recaudación de fondos	<ul style="list-style-type: none"> Obtener y gestionar los recursos materiales, inmateriales y digitales necesarios para transformar ideas en acciones; Aprovechar al máximo los recursos limitados; Obtener y gestionar las habilidades necesarias en cada etapa, incluidas las técnicas, legales, fiscales y digitales; Crowdfunding y consultoría para campañas de recaudación de fondos.
2.4 Alfabetización financiera y económica	<ul style="list-style-type: none"> Estimar el costo de transformar una idea en una actividad creadora de valor; Planificar, implementar y evaluar decisiones financieras a lo largo del tiempo; Gestionar la financiación para garantizar que la actividad creadora de valor pueda durar a largo plazo; Sesiones de capacitación centradas en la gestión financiera, la elaboración de presupuestos y la obtención de financiación inicial para negocios.
2.5 Habilidades para movilizar a otros, establecer contactos y construir relaciones	<ul style="list-style-type: none"> Inspira y entusiasma a las partes interesadas relevantes; Demstrar habilidades efectivas de comunicación, persuasión, negociación y liderazgo; Facilitación de oportunidades de networking; Construcción de redes profesionales sólidas que proporcionen valiosos conocimientos, recursos y asociaciones potenciales para empresarios individuales.

EN ACCIÓN

Competencia	Descripción
3.1 Tomar la iniciativa y confianza emprendedora	<ul style="list-style-type: none"> Iniciar procesos que creen valor; Enfrentar desafíos; Actuar y trabajar de forma independiente para alcanzar metas, cumplir intenciones y llevar a cabo tareas planificadas; Programas de mentoría Plataforma de aprendizaje entre pares para fomentar la autoconfianza, el sentido de iniciativa y el apoyo mutuo entre emprendedores.
3.2 Planificación y gestión	<ul style="list-style-type: none"> Establecer metas de largo, medio y corto plazo; Definir prioridades y planes de acción; Adaptarse a los cambios imprevistos; Dominar técnicas, establecimiento de objetivos y herramientas de productividad para optimizar el flujo de trabajo.
3.3 Abordar la incertidumbre, la ambigüedad, gestionar el riesgo y fortalecer la resiliencia y la adaptabilidad.	<ul style="list-style-type: none"> Tomar decisiones cuando el resultado de esa decisión es incierto, cuando la información disponible es parcial o ambigua, o cuando existe el riesgo de resultados no deseados Dentro del proceso de creación de valor, incluir formas estructuradas de probar ideas y prototipos desde las primeras etapas, para reducir los riesgos de fracaso Manejar situaciones de rápido movimiento de manera rápida y flexible Programas de capacitación centrados en estrategias de desarrollo de resiliencia, gestión de riesgos y adaptabilidad para navegar los desafíos y contratiempos encontrados durante el viaje emprendedor. Apoyo a la salud mental. Técnicas de manejo del estrés y estrategias para mantener un equilibrio entre la vida laboral y personal Manejo del estrés, superación de contratiempos y mantenimiento de la motivación durante tiempos desafiantes y bienestar mental Adaptabilidad y disposición para aprender; los emprendedores individuales muestran una disposición ligeramente menor para adaptarse y aprender mientras gestionan sus empresas
3.4 Trabajo en equipo, resolución de conflictos	<ul style="list-style-type: none"> Trabajar juntos y cooperar con otros para desarrollar ideas y convertirlas en acción; Redes; Resolver conflictos y afrontar positivamente la competencia cuando sea necesario.