

TGN Talent

Impulsem el teu
projecte **emprenedor**

DESCRIPCIÓ DEL PROGRAMA



AJUNTAMENT DE
TARRAGONA


Treball i Activació Econòmica



www.tarragona.cat

ÍNDEX

Què és TGNTalent?	pàg. 4
A qui es dirigeix?	pàg. 5
Què ofereix el programa?	pàg. 5
Calendari	pàg. 5
Contingut	pàg. 6



QUÈ ÉS TGNTALENT?

L'Ajuntament de Tarragona posa en marxa el programa **TgnTalent, Creació d'empreses** amb l'objectiu d'impulsar, detectar i col·laborar en la posta en marxa de projectes amb talent.

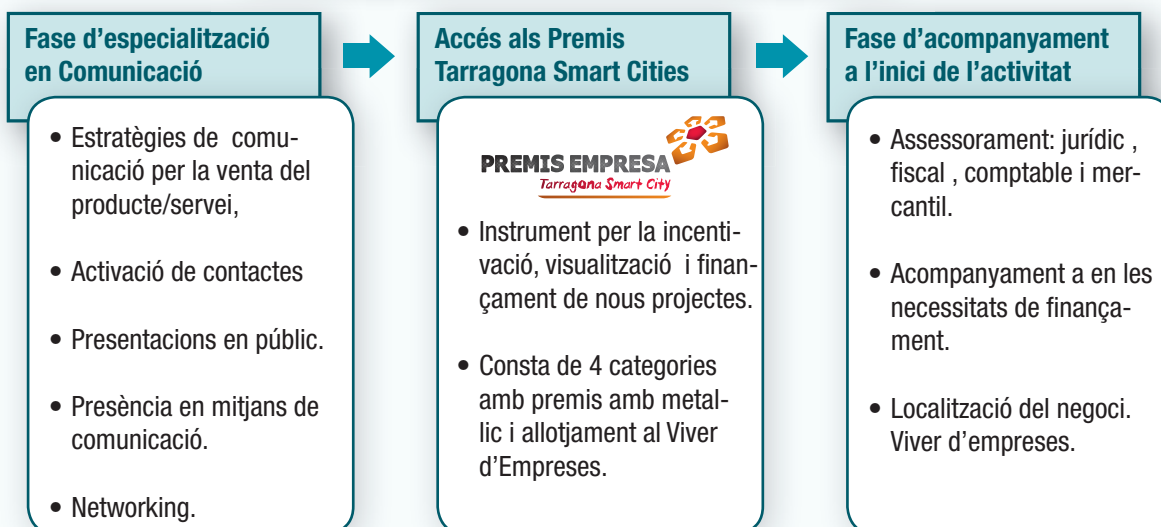
El programa ofereix a l'equip promotor dels projectes un **itinerari intensiu d'acompanyament** en la **definició del model de negoci, el pla d'empresa, l'inici de l'activitat i les competències claus** per afrontar aquesta primera etapa amb els coneixements, les habilitats i l'actitud necessària.

El programa es desenvolupa en **dos blocs**:

1. Anàlisi, definició i viabilitat del projecte



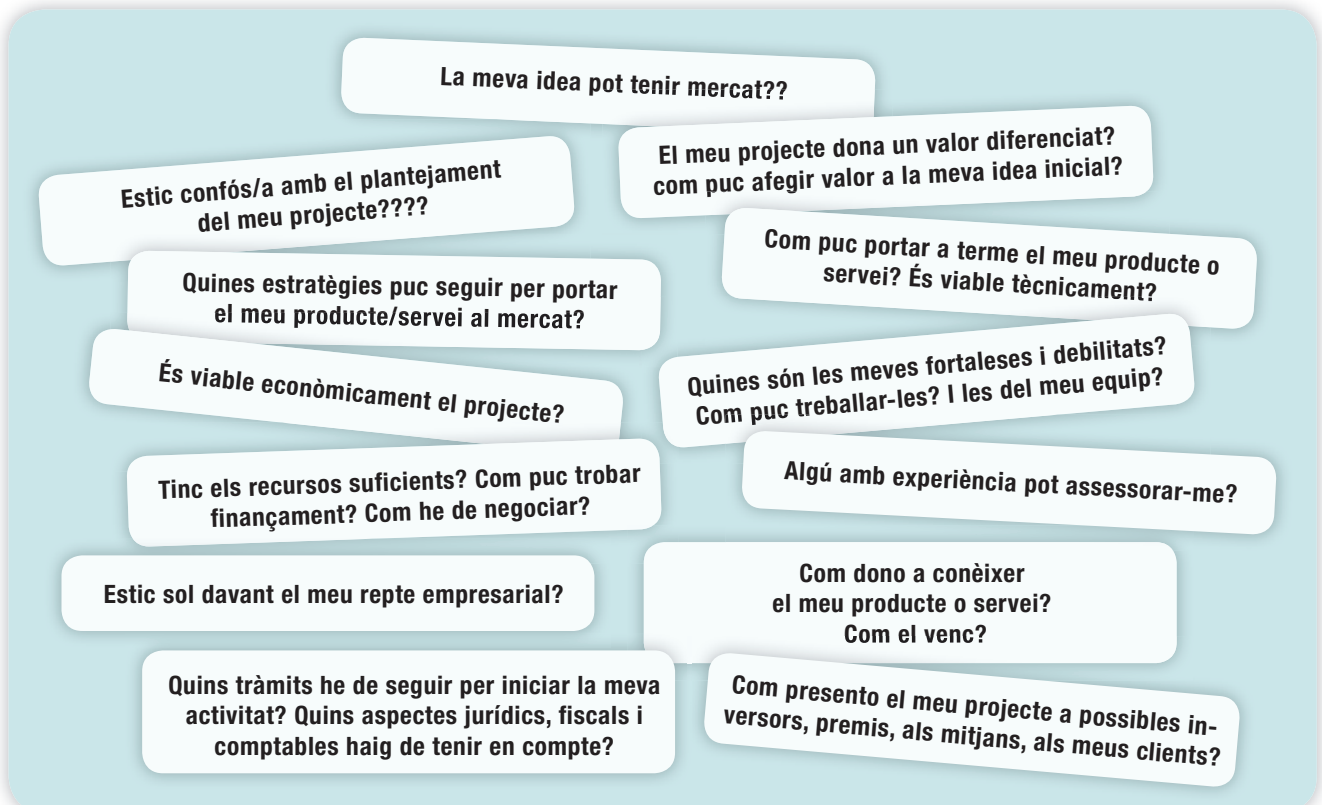
2. Comunicació, recursos i inici d'activitat



A QUI ES DIRIGEIX?

El programa s'adreça a emprenedors i emprenedores amb projectes de base innovadora, és a dir amb una proposta de valor singular i diferenciada que signifiqui una clara avantatge competitiva, ja sigui en forma de productes, serveis o processos. L'empresa creada haurà tenir la seu i el domicili fiscal a Tarragona ciutat.

Si vols donar resposta a alguna d'aquestes preguntes, et podem acompanyar:



QUÈ OFEREIX EL PROGRAMA?

- **Incrementar la probabilitat d'èxit** de l'empresa mitjançant una bona definició del model de negoci i anàlisi de viabilitat.
- **Coneixements i pràctica** en els diferents elements del model de negoci.
- Definició del **pla de treball personal amb sessions de coaching**.
- Apropament a **experiències emprenedores**.
- **Experiència aportada pels mentors/es** en el plantejament del negoci i en la seva projecció.
- **Contactes i networking**.
- **Assessorament especialitzat** en incorporar les TIC en el model de negoci.
- **Acompanyament** a finançament i altres recursos.

CALENDARI

Presentació de candidatures: de l'11 al 28 de febrer

Selecció: del 3 al 7 de març

Formació: del 12 de març al 26 de juny

CONTINGUT

Durant tot el procés es realitzaran:

- Sessions **amb tutors/es**: tres presencials i seguiment on line.
- **Valoració i avaluació** de projectes amb mentors/es.
- Sessions de **coaching**: tres presencials que es complementaran amb consultes i seguiment on line.
- Trobades de **networking i transferència de coneixement**.

DATA	CONTINGUT
1. FASE INICIAL: ANÀLISIS I DEFINICIÓ DEL MODEL DE NEGOCI	
Dimecres 12 de març	<ul style="list-style-type: none"> • Presentació: • Projectes seleccionats i equip promotor. • Formació: Estratègia empresarial <ul style="list-style-type: none"> - Conceptes bàsics - Anàlisi de l'entorn - Presa de decisions - Disseny organitzatiu
Treball on line: Definició dels 3 principals problemes detectats i de 3 les característiques principals del producte/servei que resoldran els problemes.	
Dimecres 19 de març	<p>1. PROPOSTA DE VALOR.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formació: <i>Quina valor proporcionem els nostres clients? Quin problema/necessitats ajudem a resoldre?</i> Enfocs, visions i reflexions sobre com innovar en l'organització empresarial. Tècniques de creativitat i innovació. Lideratge del projecte amb una estratègia orientada a aportar solucions. • Pràctica • Experiència
Treball on line	
Dimecres 26 de març	<p>2. ACTIVITATS CLAU.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formació: <i>Quines activitats clau requereixen les nostres propostes de valor, canals de distribució, relacions amb clients i fonts d'ingressos?</i> Operacions i qualitat. Disseny i gestió en un entorn global. • Pràctica • Experiència
Treball on line	
Dimecres 2 d'abril	<p>3. SEGMENTS DE MERCAT.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formació: <i>Per qui creem valors? Quins són els nostres clients més importants?</i> Tipologies de segment de mercat. • Pràctica: • Experiència

DATA	CONTINGUT
	Treball on line
Dimecres 9 d'abril	4. CANALS. <ul style="list-style-type: none"> • Formació: <i>Quins canals prefereixen els nostres segments de mercat? Com establim el contacte amb els clients? Com es conjuguen els diferents canals? Quins donen millor resultats i rentabilitat?</i> Com s'integren en la vida diària dels clients? • Pràctica • Experiència
	Treball on line
Dimecres 23 d'abril	5. RELACIONS AMB EL CLIENTS. <ul style="list-style-type: none"> • Formació: <i>Quin tipus de relació esperen els diferents segments de mercat? Quin és el seu cost? Com s'integren en el nostre model de negoci?</i> • El màrqueting com a generador de rentabilitat constant. Definició de públic actual i potencial. Estratègies de venda i fidelització. • Pràctica • Experiència
	Treball on line
Dimecres 30 d'abril	6. FONTS D'INGRESSOS. <ul style="list-style-type: none"> • Formació: <i>Per quin valor estan disposats a pagar els nostres clients? Com els agradaria pagar? Quant reporten les diferents fonts d'ingressos al total d'ingressos?</i> • Identificar i definir fonts d'ingressos. Diversificació de les fonts d'ingressos. • Fixació de preus. • Anàlisi de viabilitat econòmica i financera. • Pràctica • Experiència
	Treball on line
Dimecres 7 de maig	7. RECURSOS CLAU. <ul style="list-style-type: none"> • Formació: <i>Quins recursos clau requereixen les nostres propostes de valor, canals de distribució, relacions amb client i fonts d'ingressos?</i> • Recursos Humans definició de perfils. Gestió i direcció en la cultura del coneixement. Eines de desenvolupament personal. Altres actius clau pel proporcionar la proposta de valor. • Pràctica: Definició del Personal Plan. • Experiència
	Treball on line
Dimecres 14 de maig	8. ALIANCES CLAU: <ul style="list-style-type: none"> • Formació: <i>Quins són els nostres socis clau? Quins són els nostres proveïdors clau? Quins recursos clau adquirim als nostres socis? Quines activitats clau realitzen els nostres socis?</i> Externalització d'activitats i recursos que es poden adquirir fora de l'empresa. • Pràctica • Experiència

DATA	CONTINGUT
	Treball on line
Dimecres 21 de maig	9. ESTRUCTURA DE COSTOS. <ul style="list-style-type: none"> • Formació: <i>Quins són els costos més importants inherents al nostre model de negoci? Quins són els recursos clau més cars? Quines són les activitats clau més cares?</i> Identificació dels diferents elements de negoci que conformen l'estructura de costos. • Pràctica • Experiència
	Treball on line
Dimecres 28 de maig	10. MÈTRIQES CLAU. <ul style="list-style-type: none"> • Formació: Sistema de planificació i control, establiment d'indicadors. Concepte de "pivotatge". • Pràctica • Experiència
2. FASE DE COMUNICACIÓ, RECERCA DE RECURSOS I INICI D'ACTIVITAT	
Dimecres 4 de juny	11. COMUNICACIÓ: <ul style="list-style-type: none"> • Formació: Activació de contactes. Presentacions en públic. Presència en mitjans de comunicació. • Pràctica: Crear narració per la presentació d'un minut de l'empresa. Gravació. • Experiència
Dimecres 11 de juny	12. ASSESSORAMENT INDIVIDUALITZAT: jurídic , fiscal comptable i mercantil.
Dimecres 18 de juny	13. ACOMPANYAMENT EN LES NECESSITATS FINANCERES. <ul style="list-style-type: none"> • Formació: Conceptes bàsics. Entitats financeres. Finançament alternatiu. Estratègies de negociació. • Pràctica • Acompanyament
Dijous 26 de juny	14. PRESENTACIÓ FINAL DE PROJECTES.
Juliol - novembre 2014	15. ACCÉS A PREMIS TARRAGONA SMART CITIES
Inici setembre 2014	16. SELECCIÓ DE PROJECTES PER LA FASE D'IMPLEMENTACIÓ

Edita:

AJUNTAMENT DE TARRAGONA
DEPT. DE TREBALL I ACTIVACIÓ ECONÒMICA
DEPT. DE COMUNICACIÓ CORPORATIVA

Disseny, maquetació i impressió:

DEPT. D'IMATGE GRÀFICA CORPORATIVA I AUTOEDICIÓ

Tarragona, febrer de 2014

TGN Talent

Impulsem el teu
projecte empedorador

Més informació i inscripcions:
<http://tarragonaimpulsatarragona.cat>
Tel. 977 243 609

