



Impulsando la mentalidad empresarial cultural y creativa de los jóvenes

Número de acuerdo: 2020-1-SE02-KA227-YOU-003099

**Resultado intelectual 2
Marco de formación a medida
Herramienta de análisis de las necesidades de formación**



El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que

Programa Erasmus+, Acción clave 2: Asociaciones estratégicas

Número de acuerdo: 2020-1-SE02-KA227-YOU-003099

Descripción del documento:	
Tipo de actividad	Resultado intelectual 2 "Marco de formación a medida" - Herramienta de análisis de las necesidades de formación
Tipo de documento	Resultado final - revisión
Fecha	13.04.2022
Nivel de difusión:	Exterior
Estatus	Final

Autores y colaboradores	
SUECIA	
Folkuniversitetet Uppsala - Coordinador <i>Alina Vakoliuk</i>	 Folkuniversitetet
REINO UNIDO	
Rinova Limited <i>Michele De Vito, Trevor Burgess</i>	 RINOVA innovate, create & regenerate
BULGARIA	
Centro de Investigación e Innovación Educativa /CERI/ <i>Yanislav Zhelev, Atanas Luizov, Mariya Monova-Zheleva</i>	 CERI
Instituto de Formación de Personal en Organizaciones Internacionales /ITPIO/ <i>Stilian Stanimirov, Daniela Dancheva</i>	 ITPIO
GRECIA	
DIMITRA EDUCATION AND CONSULTING <i>Maria Koutiva</i>	 DIMITRA educational organization
ESPAÑA	
Instituto para el Fomento del Desarrollo y la Formación /INFODEF/ <i>Marina Abril</i>	 Info def INSTITUTO PARA EL FOMENTO DEL DESARROLLO Y LA FORMACIÓN

Contenido

Introducción	5
Herramienta de análisis de las necesidades de formación	6

Introducción

El resultado intelectual 2 pretende desarrollar y probar un itinerario de aprendizaje flexible que ofrezca una formación individualizada a los jóvenes que aspiran a convertirse en empresarios y que quieren crear su propia empresa en el ámbito cultural, centrándose en el patrimonio cultural.

Una vez que los socios de iCREATE han completado el desarrollo del itinerario de aprendizaje, el siguiente paso es elaborar una herramienta de análisis de las necesidades de formación para evaluar el nivel de competencia de los participantes. La herramienta ayudará a adaptar la formación a los participantes y facilitará el procedimiento para seleccionar los pasos que deben realizar en nuestro marco flexible.

Redacte 3 preguntas para cada uno de sus resultados de aprendizaje utilizando las tablas de la página 5 en adelante. Cada pregunta debe evaluar, respectivamente, los conocimientos, las habilidades y la competencia social de los resultados de aprendizaje.

Herramienta de análisis de las necesidades de formación

1. Sentido de la iniciativa y mentalidad empresarial

1.1	Buscar proactivamente oportunidades para crear valor, incluso por necesidad
Q1	Para desarrollar un negocio sostenible, un empresario debe identificar las tendencias culturales y los grupos objetivo.
Q1 opción 1	Verdadero
Q1 opción 2	Falso
Q2	Las oportunidades en los negocios es algo que los empresarios deberían:
Q2 opción 1	Copiar de otras ideas.
Q2 opción 2	Buscar activamente.
Q2 opción 3	No prestar atención.
Q2 opción 4	Estar a la espera.
Q3	La prioridad en una etapa primaria de la construcción de un negocio, cuando se trata de manejar grupos de destino, debe ser _____.
Q3 opción 1	Ambición personal de convertirse en un gran empresario.
Q3 opción 2	Su propio juicio.
Q3 opción 3	Sus propias ideas y visión.
Q3 opción 4	Valorar los datos empíricos.

1.2	Redefinir la descripción de un reto de forma que se convierta en una oportunidad alternativa
Q1	¿Por qué es importante identificar los retos de su negocio?
Q1 opción 1	Puedes crear valor a partir de ellos.
Q1 opción 2	Son amenazas para un negocio.
Q1 opción 3	Son los obstáculos.
Q1 opción 4	No es importante.
Q2	Los retos de las empresas NO pueden convertirse en nuevas soluciones mediante la recopilación de datos.
Q2 opción 1	Verdadero
Q2 opción 2	Falso
Q3	Los obstáculos a los negocios pueden verse como _____.
Q3 opción 1	Una razón para detener el negocio.
Q3 opción 2	Una grave amenaza para la empresa.
Q3 opción 3	Un recurso de información y posibilidad de desarrollar su negocio.
Q3 opción 4	Prueba de que es imposible iniciar el negocio por ti.

1.3	Establecer qué grupo de usuarios, y qué necesidades, va a ser atendido mediante la creación de valor
Q1	¿Cuáles son los principios básicos utilizados para perfilar los grupos de usuarios de su empresa o proyecto?
Q1 opción 1	Haga una representación detallada del servicio/producto que va a vender al grupo de usuarios para dirigir mejor sus esfuerzos.
Q1 opción 2	Haga una representación detallada de su cliente ideal, sus características y sus necesidades para dirigir mejor sus esfuerzos.
Q1 opción 3	Haz una representación detallada de tu perfil como empresario y de cómo eso va a ser una ventaja para tu negocio para poder dirigir mejor tus esfuerzos.
Q1 opción 4	Todas las demás respuestas son correctas.
Q2	¿Cuáles son los aspectos clave y los métodos adecuados para alinear las necesidades específicas de los usuarios con la creación de valor?
Q2 opción 1	Construir una propuesta basada en un mapa de necesidades del usuario.
Q2 opción 2	Construir una propuesta basada en un mapa de valores.
Q2 opción 3	Construir una propuesta basada en la conexión entre las necesidades del usuario y el mapa de valor.
Q2 opción 4	Todas las demás respuestas son correctas.
Q3	¿Cuál de las siguientes es la clave para comunicarse eficazmente con los grupos de usuarios para satisfacer sus necesidades?
Q3 opción 1	Sea conciso, preciso, personalice el mensaje al grupo objetivo y sea consciente del momento en que se comunica.
Q3 opción 2	Sea preciso, establezca un mensaje personalizado para cada uno de sus usuarios y fije comunicaciones automáticas en función de sus necesidades.
Q3 opción 3	Sea conciso, envíe un mensaje personalizado a cada uno de sus usuarios y establezca comunicaciones automáticas frecuentes basadas en los datos de las redes sociales.
Q3 opción 4	Todas las demás respuestas son correctas.

1.4	Identificar oportunidades personales, sociales y profesionales para crear valor mediante la creación de nuevas empresas
Q1	¿Cómo se relaciona la creación de valor con el propio contexto personal, social o profesional?
Q1 opción 1	Están relacionados porque el empresario tiene características intrínsecas y ha analizado al menos las necesidades de los contextos inmediatos.
Q1 opción 2	Están relacionados porque todos los contextos determinarán la propuesta de valor final.
Q1 opción 3	Están relacionados porque el empresario está limitado a las oportunidades contextuales internas y externas.
Q1 opción 4	Todas las demás respuestas son correctas.
Q2	¿A qué puede conducir la exploración de las oportunidades del contexto <u>organizativo</u>?
Q2 opción 1	Encontrar inversores de empresas establecidas.
Q2 opción 2	Crear una oportunidad empresarial alineada con el entorno empresarial, los competidores y las tendencias actuales.
Q2 opción 3	Establecer un negocio que mezcle las tendencias y el funcionamiento de los negocios establecidos.

Q2 opción 4	Todas las demás respuestas son incorrectas.
Q3	¿Cómo afectan las redes sociales y profesionales a las oportunidades de creación de valor?
Q3 opción 1	La creación de redes, especialmente con amigos y familiares, permitirá al empresario aumentar la base de clientes del producto/servicio, ya que más personas conocerán el producto.
Q3 opción 2	La creación de redes, especialmente con otros profesionales, permitirá al empresario copiar la forma en que otros empresarios están abordando el mercado.
Q3 opción 3	La creación de redes debería afectar a la propuesta de valor global del producto/servicio, ya que la base de clientes potenciales puede ser abordada individualmente.
Q3 opción 4	Todas las demás respuestas son incorrectas.

1.5	Estar motivado para iniciar actividades de creación de valor de forma independiente
Q1	Trabajas en una galería y te das cuenta de que algunos artículos de la tienda se venden mejor en determinados periodos del año.
Q1 opción 1	Les dices a tus colegas lo que has notado para ver si alguien puede actuar en consecuencia.
Q1 opción 2	Se crea un expositor para los artículos de temporada junto a la caja.
Q2	Trabajas en un teatro. Tienes un plazo para presentar un informe al final del día. Sin embargo, el director le envía un correo electrónico pidiéndole que monte el escenario para la representación que tendrá lugar mañana. Si empiezas a preparar el escenario, no tendrás tiempo de terminar el informe a tiempo. ¿Qué haces?
Q2 opción 1	Continúa con su informe, ya que es más urgente.
Q2 opción 2	Dejas el informe y empiezas a montar el escenario, ya que es más importante.
Q3	Creas una base de datos con organizaciones artísticas que has identificado como clientes potenciales. Tu supervisor te pregunta por qué (elige más de una). Explícalo:
Q3 opción 1	"Creo que facilitará el flujo de trabajo y mejorará el proceso de investigación del equipo, ya que podemos tener un grupo de clientes".
Q3 opción 2	"Quería una forma de encontrar organizaciones artísticas porque quiero facilitar mi trabajo".
Q3 opción 3	"Lo hice como ya debería haber ocurrido, pero nadie más quiso hacerlo".
Q4 opción 4	"No entiendo por qué no existía ya, ya que este equipo lleva funcionando muchos años antes de mi llegada a la empresa".

1.6	Investigar activamente diferentes fuentes de información para evaluar críticamente los riesgos de una empresa de creación de valor en el área en la que trabaja
Q1	¿Cuál es el objetivo de la evaluación de riesgos y la garantía de calidad?
Q1 opción 1	Emprender actividades sin riesgo.
Q1 opción 2	Evaluar y mitigar el riesgo de las actividades.
Q1 opción 3	Informar del riesgo de las actividades a las autoridades públicas.
Q2	El objetivo final de una actividad de seguimiento es ___ la gestión actual y futura de los productos, los resultados y el impacto.
Q2 opción 1	Esté atento a
Q2 opción 2	Evaluar
Q2 opción 3	Mejorar
Q3	A la hora de mitigar el riesgo, es importante calibrar la acción teniendo en cuenta la importancia de cada problema potencial.
Q3 opción 1	Verdadero
Q3 opción 2	Falso

2. Empezar y mantener el negocio

2.1	Interpretar las cuentas de resultados y los balances
Q1	¿Cuál de los siguientes estados financieros se refiere a la empresa en un momento determinado?
Q1 opción 1	Balance de situación
Q1 opción 2	Declaración de ingresos
Q1 opción 3	Estado de flujos de efectivo
Q1 opción 4	Estado de ganancias retenidas
Q1 opción 5	Ingresos
Q2	¿A qué concepto contable se refiere el siguiente comentario? <i>La contabilidad tiene dos caras, una representada por los activos y otra representada por los pasivos contra ellos.</i>
Q2 opción 1	A juego con
Q2 opción 2	Devengo
Q2 opción 3	Doble aspecto
Q2 opción 4	Reconocimiento de ingresos
Q2 opción 5	Divulgación completa
Q3	En el balance de una empresa, el total de fuentes de fondos siempre será _____ total de usos de fondos.
Q3 opción 1	Ser igual a
Q3 opción 2	Ser mayor que
Q3 opción 3	Ser menos que
Q3 opción 4	No tienen una relación coherente con

2.2	Juzgar el proceso de tesorería de una actividad creadora de valor
Q1	¿Cuál es la mayor ventaja del método indirecto para elaborar un estado de flujos de caja?
Q1 opción 1	La mayor parte de la información ya está a mano.
Q1 opción 2	Los especialistas tienen que preparar la información.
Q1 opción 3	Nadie presta realmente atención al trabajo sobre el método indirecto.
Q1 opción 4	Sólo se tarda 10 minutos en preparar cada vez.
Q1 opción 5	Todas las demás respuestas son correctas.
Q2	Una parte importante de la gestión de la tesorería es conocer su ciclo de conversión de efectivo, que mide:
Q2 opción 1	Cuántos días te lleva alcanzar el punto de equilibrio.
Q2 opción 2	Cuántos días tardan los clientes en pagarle.
Q2 opción 3	Cuántos días estará inmovilizada la tesorería de su empresa, lo que hará que no esté disponible para invertir en el negocio.
Q2 opción 4	Ninguna de las respuestas es correcta.
Q3	Si una empresa tiene unos ingresos y unos beneficios elevados, es imposible que tenga problemas de tesorería.
Q3 opción 1	Verdadero
Q3 opción 2	Falso

2.3	Identificar fuentes de financiación públicas y privadas para una actividad de creación de valor (por ejemplo, premios, crowdfunding y acciones)
Q1	Seleccione cuáles de las siguientes fuentes de financiación son públicas.
Q1 opción 1	Crowdfunding
Q1 opción 2	Fondos estructurales de la UE
Q1 opción 3	Ángeles de los negocios
Q1 opción 4	Programa Erasmus+
Q1 opción 5	Programa Europa Creativa
Q1 opción 6	Inversores
Q2	Seleccione cuál de las siguientes fuentes de financiación es la más adecuada para las actividades de creación de valor.
Q2 opción 1	Crowdfunding
Q2 opción 2	Fondos estructurales de la UE
Q2 opción 3	Ángeles de los negocios
Q2 opción 4	Programa Erasmus+
Q2 opción 5	Programa Europa Creativa
Q2 opción 6	Créditos bancarios
Q3	El programa Europa Creativa se divide en _____.
Q3 opción 1	2 vertientes: CULTURA y MEDIOS DE COMUNICACIÓN
Q3 opción 2	3 vertientes: CULTURA, MEDIOS DE COMUNICACIÓN y TRANSVERSAL
Q3 opción 3	1 hilo: CULTURA

2.4	Estimar las principales obligaciones contables y fiscales que hay que cumplir para satisfacer los requisitos fiscales de las actividades empresariales
Q1	Los requisitos fiscales para iniciar un negocio pueden incluir:
Q1 opción 1	Impuesto de matriculación, impuestos sobre licencias, impuesto sobre el trabajo autónomo, impuestos sobre el empleo.
Q1 opción 2	Impuesto de matriculación, tasas e impuestos bancarios, impuestos especiales, impuesto sobre la renta.
Q1 opción 3	Impuesto de matriculación, comisiones bancarias e impuestos.
Q2	Los requisitos fiscales para sostener un negocio creador de valor pueden incluir:
Q2 opción 1	Impuesto de matriculación, tasas e impuestos bancarios, impuestos sobre licencias, impuestos sobre el trabajo por cuenta propia, impuestos sobre el empleo.
Q2 opción 2	Comisiones e impuestos bancarios, impuesto sobre la renta, impuesto sobre el trabajo autónomo, tasas empresariales, impuesto sobre el valor añadido, impuesto de sociedades, impuesto sobre el trabajo y la seguridad social, impuesto sobre las plusvalías.
Q2 opción 3	Impuestos de licencia, impuesto de autoempleo.
Q3	La contabilidad es:
Q3 opción 1	La práctica de registrar, clasificar e informar sobre las transacciones comerciales de una empresa. Proporciona información a la dirección sobre los resultados financieros y la situación de una organización .
Q3 opción 2	El proceso de registro de las transacciones financieras, especialmente en lo que respecta a los negocios.

2.5	Afrontar los retos, resolver los problemas y aprovechar las oportunidades para crear valor
Q1	Estás organizando una actuación. El local ofrece un costoso servicio interno de audio/vídeo. La empresa de servicios internos conoce el escenario y la forma de montarlo, pero su coste te haría salirte del presupuesto. ¿Cómo afrontar este reto?
Q1 opción 1	Acepta su precio y revisa tu presupuesto.
Q1 opción 2	Solicite otros presupuestos y luego negocie un descuento del servicio interno.
Q1 opción 3	Encontrar un servicio externo como la opción chepeast hará.
Q2	Usted está elaborando un programa de exposiciones. Sólo unos pocos asistentes reservaron para el primer evento. ¿Cuál sería una buena solución para futuros eventos?
Q2 opción 1	Analice los perfiles de los asistentes para orientar mejor su promoción en los próximos eventos.
Q2 opción 2	Detenga los eventos y cambie el programa.
Q2 opción 3	Invite a un mayor número de personas.
Q3	Quieres producir un festival de música en una zona donde hay muchos conciertos a lo largo del año. ¿Cómo se resuelve este problema?
Q3 opción 1	Cambia de opinión ya que será muy difícil.
Q3 opción 2	No dejes que la competencia cambie tus planes, ya que tu evento será mejor.

Q3 opción 3	Analice a sus competidores y su oferta para elegir la fecha y el programa adecuados para su evento.
-------------	---

2.6	Asumir la responsabilidad individual y de grupo en las actividades de creación de valor
Q1	¿Cuál es la ventaja de compartir la responsabilidad del grupo?
Q1 opción 1	Responsabilidad personal.
Q1 opción 2	Estimular el espíritu de equipo.
Q1 opción 3	Desaconsejar la realización de tareas de forma rápida y sin complicaciones.
Q2	¿Qué <u>NO</u> es una buena práctica a la hora de distribuir responsabilidades?
Q2 opción 1	Describa todas las tareas necesarias para terminar el proyecto.
Q2 opción 2	Distribuir el trabajo de forma equitativa entre los miembros del equipo, centrándose en los puntos fuertes del mismo.
Q2 opción 3	No ofrezca la posibilidad de recibir comentarios hasta el final del proyecto.
Q2 opción 4	Confirme que todos los miembros del equipo están de acuerdo en asumir las responsabilidades asignadas.
Q3	Alternar los roles del equipo es un buen enfoque para mantener a todos comprometidos.
Q3 opción 1	Verdadero
Q3 opción 2	Falso