



CÓMO ENFOCAR EL ANÁLISIS DE VIABILIDAD Y EL PLAN DE NEGOCIO EN HORIZON EUROPE

CARACTERÍSTICAS

MÉTODO

Presencia o virtual

PÚBLICO OBJETIVO

Profesionales y técnicos de entidades beneficiarias: Empresas, Universidades, Centros de Investigación, Administraciones Públicas.... Gestores de proyectos y personal de oficinas de apoyo, Consultoras, Departamentos financieros y de administración.

DURACIÓN

12h.30'

Formato presencial: 1,5 días

Formato virtual: 5 días. (Sesiones web de entre 2h.15' y 2h.30')

MODALIDAD:

Formación in Company para entidades

CERTIFICADO EURADIA TRAINING



CONSULTORES

Angel Adell de Bernardo.

Fundador y director Euradia International.
Experto en proyectos UE de innovación.
Profesor Máster Derecho UE. Universidad Carlos III de Madrid.

EURADIA INTERNATIONAL
C/ Maestro Guerrero, 4
28015 Madrid
Te.: 34.91.548.0640
Fax: 34.91.541.75.39
Email: formacion@euradia.es
www.euradia.es

¿POR QUÉ PARTICIPAR?

Partiendo de la base de que la innovación en Horizon Europe está focalizada en el mercado, los evaluadores y expertos de los programas Marcos de Investigación e Innovación, como si de inversores se trataran, necesitan valorar la oportunidad de nuestra idea de proyecto para convertirse en un proyecto empresarial.

Un análisis de la viabilidad y un plan de de negocio proporciona al evaluador una visión de la explotación de los resultados y es un instrumento vital para la toma de decisiones, constituyendo en aquellos instrumentos Horizon Europe que lo requieran, la base de las propuestas más competitivas.

En este curso aprenderás a elaborar y describir el Business Plan según los criterios del Consejo Europeo de Innovación, obtendrás recursos y herramientas para redactar este apartado, vital en la aprobación y financiación de las propuestas.

Además, tendrás la oportunidad de beneficiarte de la asistencia y experiencia de primera mano de redactores de propuestas, evaluadores y jefes de proyectos. Te invitamos a traer tu BP y discutirlo con nuestro experto.

¿QUÉ PERSEGUIMOS?

- Instruir a los participantes para que sean capaces de crear y adaptar nuevos modelos de negocios a las nuevas necesidades del mercado actual.
- Desarrollar competencias y habilidades avanzadas para enfocar la idea de negocio en los parámetros para hacer crecer la entidad.
- Dar a conocer nuevas herramientas ágiles y de diseño de producto, para garantizar el éxito de la organización.
- Dar pautas e instrucciones que garanticen el éxito empresarial y minimizar el riesgo de fracaso.

TE PROPONEMOS

Un Taller de trabajo, basado en la metodología Learning by doing, **que busca la aplicación inmediata de lo aprendido en el entorno profesional del participante.** De ahí, que a lo largo de la acción formativa se lleven a cabo dinámicas, ejercicios y simulaciones que faciliten la asimilación de los contenidos y favorezcan su posterior puesta en práctica.

SERVICIOS EX ALUMNOS

- **Servicio Gratuito de información y actualización:** Envío periódico de actualizaciones de interés (convocatorias, normativa, etc.).
- **Resolución de dudas** post curso relacionadas con los contenidos tratados (en los 2 meses posteriores al mismo).



CÓMO ENFOCAR EL ANÁLISI DE VIABILIDAD Y EL PLAN DE NEGOCIO EN HORIZON EUROPE

Contenidos

- Estrategia de innovación en Horizon Europe – Para qué, para quien, por quien.
- Preparación de una estrategia de innovación para operar en Horizon Europe.
- Desarrollo de una estrategia de innovación paso a paso:
 - 6 Rutas de comercialización y modelos de negocio. Definir nuestro modelo de negocio y cómo enfocarlo en una propuesta Horizon Europe..
- Gestión de la propiedad industrial e intelectual en acuerdos de consorcio Horizon Europe.
- Desarrollar un business Plan y describirlo en propuestas:
 - Propuesta de valor
 - Mercado y competencia
 - Estrategia de marketing
 - Gestión y competencias
 - Estructura de la organización
 - Proyecciones de futuro de la organización
 - Riesgos y factores de éxito
 - Financiación
- Estrategia de marketing y plan de comunicación en Horizon Europe:
 - Comprender el mercado
 - Diseño de la estrategia de marketing
 - Ejecución estrategia de marketing
- Mecanismos de financiación.
- Legislación, estandarización y asuntos de certificación
- Comunicación y visibilidad
- Seguimiento de la estrategia de innovación en la ejecución de los proyectos Horizon Europe.

Laboratorio práctico

- Elaboración de una estrategia de marketing durante el curso.

MATERIAL DE APOYO

A cada uno de los asistentes se entregará la siguiente documentación:

- Publicaciones de apoyo a los contenidos del curso.
- Documentos de apoyo a los casos prácticos y simulaciones.
- Instrumentos y herramientas de apoyo.
- Bibliografía y Webgrafía.

REFERENCIAS

- Cámara de Comercio de Madrid.
- Cámara de Comercio de Cáceres.
- Fundación Universidad Empresa UVA
- Fundación Empresa Universidad Galicia.
- Cluster automoción de Galicia.
- REDIT.
- SECARTYS.
- Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León, ICE.
- Agencia de Desarrollo Económico de la Rioja, ADER.
- Xunta de Galicia.
- Extenda, Junta de Andalucía.
- ANFACO
- AIJU
- CETENMA

INFORMACIÓN Y PRESUPUESTO

Euradia International
Área de formación
Contacto: María Noval
formacion@euradia.es
Teléf. (+34) 91 548 06 40