

ESPECIFICACIÓ TÈCNICA PER CONTRACTAR ELS SERVEIS EXTERNS PER DUR A LA NOVA ECICIÓ DEL PROGRAMA D'EMPRENEDORIA "BUSINESS LAB VILAFRANCA" (BLV)

L'Ajuntament de Vilafranca del Penedès des del Servei de promoció econòmica va dissenyar i impulsar un programa per fomentar la creació i consolidació de projectes empresarials en el territori. Aquest programa, el Business Lab Vilafranca (BLV), es va iniciar l'any 2016 i se n'han dut a terme set edicions (la darrera, al 2023).

Aquest programa ofereix a les persones emprenedores amb una idea de negoci, serveis de formació, d'assessorament i de coaching empresarial, durant el procés de concreció del model de negoci, d'anàlisi de la seva viabilitat, de legalització i posada en marxa de la nova empresa.

Per dur a terme noves edicions del programa d'emprenedoria BLV, el Servei municipal de Promoció Econòmica té la necessitat de contractar els serveis de formació, assessorament i coaching empresarial.

DESCRIPCIÓ DELS SERVEIS A CONTRACTAR

El programa BLV combina serveis de formació, d'assessorament i de coaching grupal i individual.

El programa que s'adreça a persones emprenedores que vulguin crear una empresa, es desenvolupa seguint l'itinerari i les pautes que es descriuen a continuació:

1. Mòdul formatiu per validar la idea de negoci.

El mòdul va encaminat a definir el model de negoci seguint les pautes de la metodologia empresarial Canvas. Els participants construïran el prototip del seu negoci individualment i amb el suport de les aportacions dels companys del grup.

La durada del mòdul serà de 16 hores, impartit de manera intensiva al llarg de dues setmanes.

Es desenvoluparà amb la metodologia pràctica i participativa que aporta el mètode del cas i amb dinàmiques de grup.

Finalitzat el mòdul tindrà lloc una reunió de coordinació entre l'equip tècnic municipal i els experts de l'empresa adjudicatària, per fer seguiment de cada un dels projectes i posar marcar l'itinerari a seguir en cada cas.

2. Mòdul formatiu per treballar les habilitats de lideratge, negociació i gestió d'equips.

El mòdul tindrà una durada de 16 hores, i correrà en paral·lel amb les sessions de coaching del Mòdul 3 per enfortir els recursos personals de cada alumne/a.

Vilafranca del Penedès, en data de la signatura electrònica

La veracitat del contingut d'aquest document es pot comprovar a www.vilafranca.cat/validacio

Codi validació document:
15246021140423311137



Els continguts del mòdul hauran d'orientar-se a treballar tant l'autolideratge, com el lideratge per gestionar un equip propi, com la relació amb col·laboradors i clients. També haurà de donar les eines, tècniques i estratègies per poder negociar amb èxit i gestionar els conflictes de la millor manera. La metodologia per impartir aquests continguts haurà de ser participativa, i treballant casos propers i accessibles a les persones participants.

3. Mòdul de sessions de Coaching

Es portaran a terme sessions de Coaching per enfortir els recursos personals de cada alumne/a, com són la confiança, les creences i la gestió de les emocions.

Es preveu una sessió de 4 hores de Coaching grupal i 15 hores de Coaching individual (1h per cada un dels projectes que participen del BLV). Com s'ha indicat anteriorment, aquestes sessions de coaching es combinaran amb la formació en habilitats personals de lideratge, negociació i gestió d'equips que es detallen en el Mòdul 2.

4. Mòdul formatiu de competències empresarials

En aquest mòdul es formarà als participants en gestió empresarial, centrant-se principalment en l'estudi de mercat, les vendes, la gestió econòmica i financera, i ús d'Internet i les xarxes com a eines de comunicació i venda.

En total el mòdul formatiu tindrà 32 hores.

Els mòduls 2, 3 i 4 s'impartiran de manera intensiva en el temps i intercalats entre ells. A part d'impartir els continguts de les diferents competències i habilitats empresarials amb metodologies d'aprenentatge molt actives i participatives, ajudant a cada participant a desenvolupar el seu projecte empresarial, potenciant els seus punts forts i identificant els aspectes a millorar.

Es treballarà els diferents elements de viabilitat dels model de negoci dels participants, incidint en el què s'ofereix, els beneficis i les solucions que aporten als potencials clients, l'actitud de lideratge del projecte i el pla d'acció a seguir per sortir al mercat.

5. Mòdul elevator pitch

Les empreses constantment han de vendre els serveis o productes que ofereixen, a clients, a proveïdors, a inversors, etc. I per assolir l'èxit de les vendes és important tenir un bon discurs. Per això s'incorpora al programa un mòdul de tècniques de presentació dels projectes empresarials amb l'eina de l'elevator Pitch.

El mòdul serà de 8 hores de formació grupal per assolir els coneixements de la tècnica, i una sessió de 3 hores de coaching grupal per treballar conjuntament la gestió de les emocions.

Vilafranca del Penedès, en data de la signatura electrònica

La veracitat del contingut d'aquest document es pot comprovar a www.vilafranca.cat/validacio

Codi validació document:
15246021140423311137



Per un màxim de 15 participants el mòdul inclourà un acompanyament individual de 3 hores de coaching per projecte, amb l'objectiu de reduir la por de parlar en públic, millorar confiança, i refinar la part tècnica de la presentació. En total seran 45 hores de coaching individual.

6. Sessió de presentació de l'elevator pitch.

Un cop finalitzada la formació en elevator pitch, tindrà lloc una sessió on cada un/a dels participants hauran de presentar la seva idea davant de les persones expertes que imparteixen el programa i d'un equip avaluador. En aquesta sessió té com a objectiu seleccionar els millors projectes en base a uns criteris establerts prèviament, que passaran a la segona fase del programa BLV.

La sessió tindrà una durada prevista 4 hores.

Amb aquesta sessió es preveu seleccionar un màxim de 10 projectes.

Posteriorment es realitzaran entrevistes individuals amb cada participant per comentar les valoració obtinguda, i establir els passos a seguir. Aquesta entrevista es farà en coordinació amb l'equip tècnic de Promoció Econòmica.

7. Borsa de 30 hores de coaching individual

Els participants que passin a la segona fase del BLV disposaran de 3 hores de coaching individual per enfortir les habilitats personals. (El total del mòdul seran un màxim de 30 hores de coaching – 3 hores per un màxim de 10 projectes seleccionats -).

8. Borsa de 60 hores d'assessorament individual

Per acompanyar en la validació del projecte, impulsant accions de testeig en el mercat, els participants comptaran amb una bossa de 60 hores d'assessorament individual, a repartir entre tots (El repartiment es farà segons necessitats, de cada projecte, però de mitjana seran 6 hores per participant).

Les 3 hores de coaching i les 6 hores d'assessorament individuals, han de servir per acompanyar la posada en marxa dels projectes i i tindrà lloc al llarg de tres mesos. Cada mes es farà una reunió de seguiment amb cada participant per avaluar la feina feta segons l'itinerari del pla d'acció establert. Serà en aquest moment en que es valorarà la idoneïtat disposar de més hores d'assessorament i/o coaching.

Vilafranca del Penedès, en data de la signatura electrònica

La veracitat del contingut d'aquest document es pot comprovar a www.vilafranca.cat/validacio

Codi validació document:
15246021140423311137



9. Acció de Networking

Consistirà en una acció de networking de 2 hores per treballar les sinergies i fomentar possibles col·laboracions entre els alumnes de totes les edicions del programa BLV. Es preveu que s'imparteixi a la part final del programa, quan els projectes seleccionats en la sessió de presentació de l'elevator pitch estan rebent l'acompanyament individual.

10. Sessió final de coaching grupal

Per finalitzar el BVL i fer el tancament amb la valoració del programa per part dels participants, es portarà a terme una sessió de coaching grupal de 3 hores.

El programa BLV s'adreça a persones emprenedores que vulguin impulsar una idea de negoci. I part de l'èxit del programa depèn d'un bon procés de selecció dels seus participants. És per això que la proposta tècnica de l'empresa licitadora haurà d'incloure un guió d'entrevista que permeti incidir en la motivació de la persona per impulsar la idea de negoci i valorar la qualitat de la idea de negoci.

Al programa BLV es preveu un mínim de 12 participants i un màxim de 15.

Tots els mòduls han de comptar amb la documentació de suport i les plantilles necessàries per el seu desenvolupament i per fer un seguiment pautat dels aprenentatges dels participants.

La metodologia al llarg de tot el programa ha de ser activa i participativa, incorporant les dinàmiques de grup de manera continuada. Ha de centrar-se en definir el model de negoci en base a la proposta de valor, s'ha de treballar la viabilitat tècnica orientada al mercat de referència i també la viabilitat econòmica i financera. S'ha d'aconseguir enfortir la vessant personal i les habilitats de lideratge de les persones participants, de gestió dels recursos humans, la comunicació i també l'estratègia de vendes i el màrqueting, sobretot posant focus en la digitalització i l'ús de les xarxes i internet com a eina de comunicació i de vendes.

La proposta ha d'incorporar un pla de treball de tot el programa, amb el seu calendari en base als objectius i criteris plantejats des del Servei.

També ha d'incorporar un sistema d'avaluació i seguiment del programa, que inclogui els criteris i els indicadors necessaris per a la validació i avaluació dels projectes d'empresa al llarg de tot el programa.

L'empresa adjudicatària haurà d'elaboració un informe final un cop executat tot el programa, amb la valoració del mateix, incorporant si s'escau propostes de millora.

L'execució del programa ha de dur-se a terme en coordinació constant entre l'equip d'experts (persones formadores, coaches i assessores de l'empresa adjudicatària) i l'equip del Servei

Vilafranca del Penedès, en data de la signatura electrònica

La veracitat del contingut d'aquest document es pot comprovar a www.vilafranca.cat/validacio

Codi validació document:
15246021140423311137



municipal de Promoció Econòmica, per poder acompanyar i guiar de la millor manera a tot el grup de persones participants a aconseguir la posada en marxa dels seus projectes empresarials

Finalment, l'empresa adjudicatària haurà de participar en el disseny de la comunicació utilitzats per a la difusió del programa BLV, elaborant conjuntament els diferents recursos necessaris.

Directora de l'Àrea de Desenvolupament Econòmic
i Projecte Exterior

Vilafranca del Penedès, en data de la signatura e

La veracitat del contingut d'aquest document es pot comprovar a www.vilafranca.cat/validacio

Codi validació document:
15246021140423311137

