

Desde su origen, la Economía mantiene dos dimensiones complementarias: la economía positiva y la economía normativa. La economía positiva se apoya en el análisis económico y en la economía aplicada, que aportan una visión científica de la realidad. Toman datos procedentes de ella y construyen modelos que aspiran a explicar las conductas de agentes e instituciones, así como sus interacciones en los mercados y en la sociedad. Esos modelos se contrastan sistemáticamente y se reformulan si no describen adecuadamente los fenómenos que aspiran a interpretar. Por otra parte, la economía normativa, define marcos regulatorios y políticas económicas. Requiere tomar decisiones concretas de relevancia ética y política. Por tanto, implica resolver las tensiones entre eficiencia y equidad, entre libertad e intervención, inherentes a sociedades tan complejas como la contemporánea que aspira a lograr un desarrollo sostenible.

La primera parte de estas Jornadas está dedicada a que el profesorado de Economía disponga de visiones actualizadas sobre los análisis que los académicos realizan respecto de la relación entre la enseñanza de la Economía y el tratamiento de las relaciones entre los planos positivo y axiológico que presenta la disciplina. Se aportarán tres perspectivas complementarias. La primera, se centra en la necesidad de que las clases de Economía consideren la reflexión ética de los agentes privados y públicos al adoptar sus decisiones económicas y al evaluar el impacto de sus conductas en el entorno local y global. La segunda, expondrá el potencial de las innovaciones metodológicas en economía experimental para abordar tratamientos didácticos de la dimensión ética presente en el tratamiento de los problemas económicos. La última, se referirá a los aspectos que permiten comprender la complejidad de diseñar políticas de empleo eficientes y eficaces que mejoren las condiciones de vida y el bienestar de la ciudadanía.

La segunda parte se dedica a la Didáctica de la Economía. Este año se tratan dos aspectos principales organizados en talleres eminentemente prácticos. El primero es el liderazgo, una de las habilidades vinculadas con el desarrollo de la competencia emprendedora, que resulta esencial para gestionar de modo ágil los equipos humanos con talentos diversos característicos de las organizaciones empresariales y sociales. El segundo, es la aplicación de las nuevas metodologías y tecnologías a la enseñanza de la Economía para mejorar sus procesos de enseñanza y aprendizaje.

Como en las ediciones anteriores, a la conclusión de las Jornadas tendrá lugar la celebración del XVII Encuentro Anual de Docentes de Economía en Secundaria con el fin de fomentar el desarrollo profesional y didáctico del colectivo.

ORGANIZAN:



COLABORAN:



PATROCINAN:



Más información:
www.cepmalaga.com
www.aades.es
www.economicas.uma.es



XV JORNADAS ANDALUZAS DE ENSEÑANZA DE ECONOMÍA

DIRIGIDAS AL PROFESORADO DE ENSEÑANZA SECUNDARIA

Reconocidas por el Sistema Andaluz de
Formación Permanente del Profesorado de la
Consejería de Educación y Deporte

11 y 12 de febrero de 2022
Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales de la Universidad de Málaga.
Salón de Grados

Inscripciones: Centro de Profesorado de Málaga
www.cepmalaga.com



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA



Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales
UNIVERSIDAD DE MÁLAGA



Liderazgo y Emprendimiento “Liderando en tiempos del Cólera”





Profes@r, administrativ@, psicólog@,
[Consult@r....y](#) ahora PROFESIONAL
DEL EMPRENDIMIENTO!!!!!!

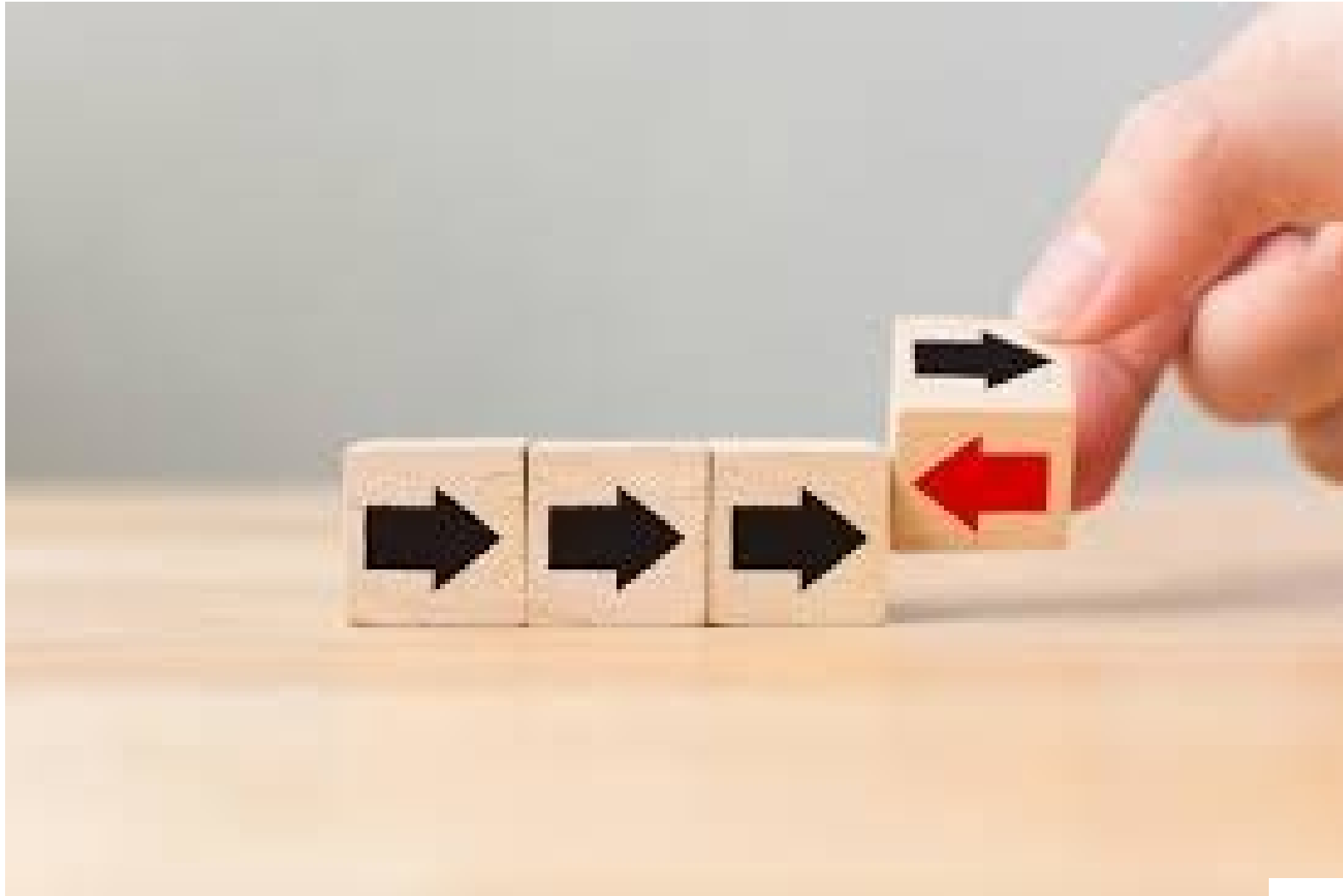
¿UNA ALEGRIA O UNA LOCURA?



[illegible]













 @diverxiaconsulting


 diverxiamlg



 @diverxiaconsulting

 diverxiamlg



 @diverxiaconsulting

 diverxiamlg






*No puedes
vencer a
alguien que
nunca se
rinde*





 @diverxiaconsulting

 diverxiamlg

 DIVERXIA
CONSULTING











MENOS

es

MAS









FORMACIÓN



To be continued...





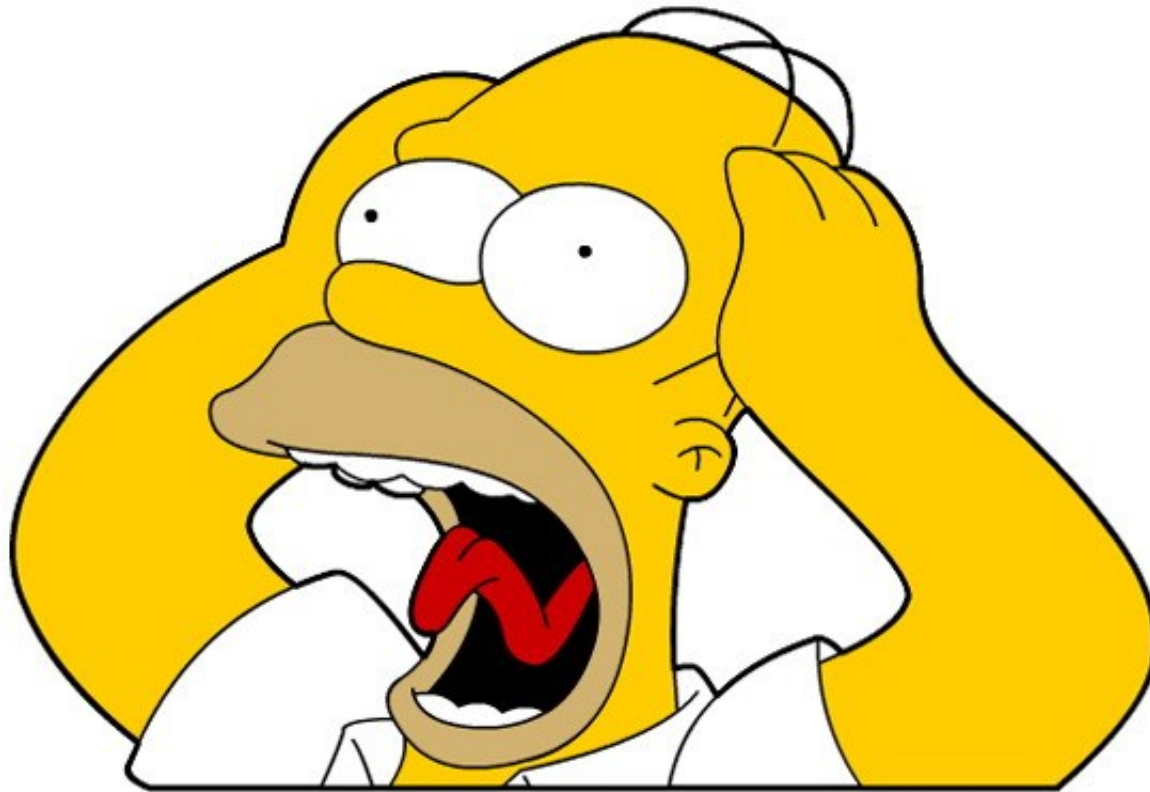


POWER SKILLS



- ✓ La capacidad para resolver problemas (Resiliencia)
- ✓ El pensamiento crítico –analizar, entender, evaluar–
- ✓ Saber gestionar equipos, coordinación y toma de decisiones,
- ✓ Ser creativos e innovadores,
- ✓ Una comunicación eficaz. Hablar en Público.
- ✓ Flexibilidad cognitiva
- ✓ Compromiso
- ✓ Mentalidad de Crecimiento
- ✓ Aprendizaje constante e independiente
- ✓ Habilidades Digitales.

¿Qué aparte de mi asignatura....tengo que preparar estas habilidades?





TRAINING TOOLS



¿QUÉ ES UN AULA DE EMPREDIMIENTO?





¿Qué no es una APE?



¿Qué es una APE?



¿Qué pedimos?



Que
NO TE DIGAN ^{que} el
CIELO ^{es} el LIMITE
cuando hay
HUELLAS EN LA LUNA



CREATIVIDAD

Tienes 10 minutos para:

- ✓ Pensar una idea disruptiva.
- ✓ Poner nombre a tu empresa
- ✓ Dibujar un logo
- ✓ Y pensar un slogan



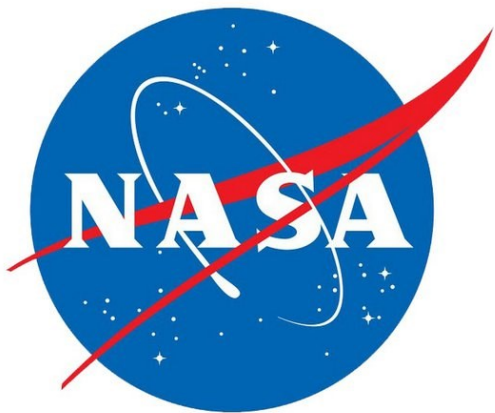
CREATIVIDAD



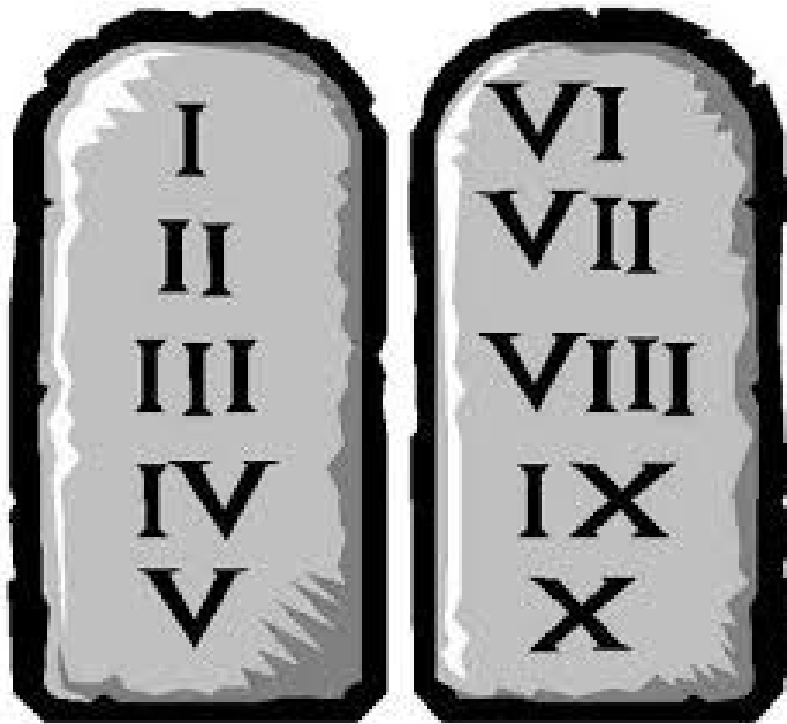
CREATIVIDAD



TRABAJO EN EQUIPO



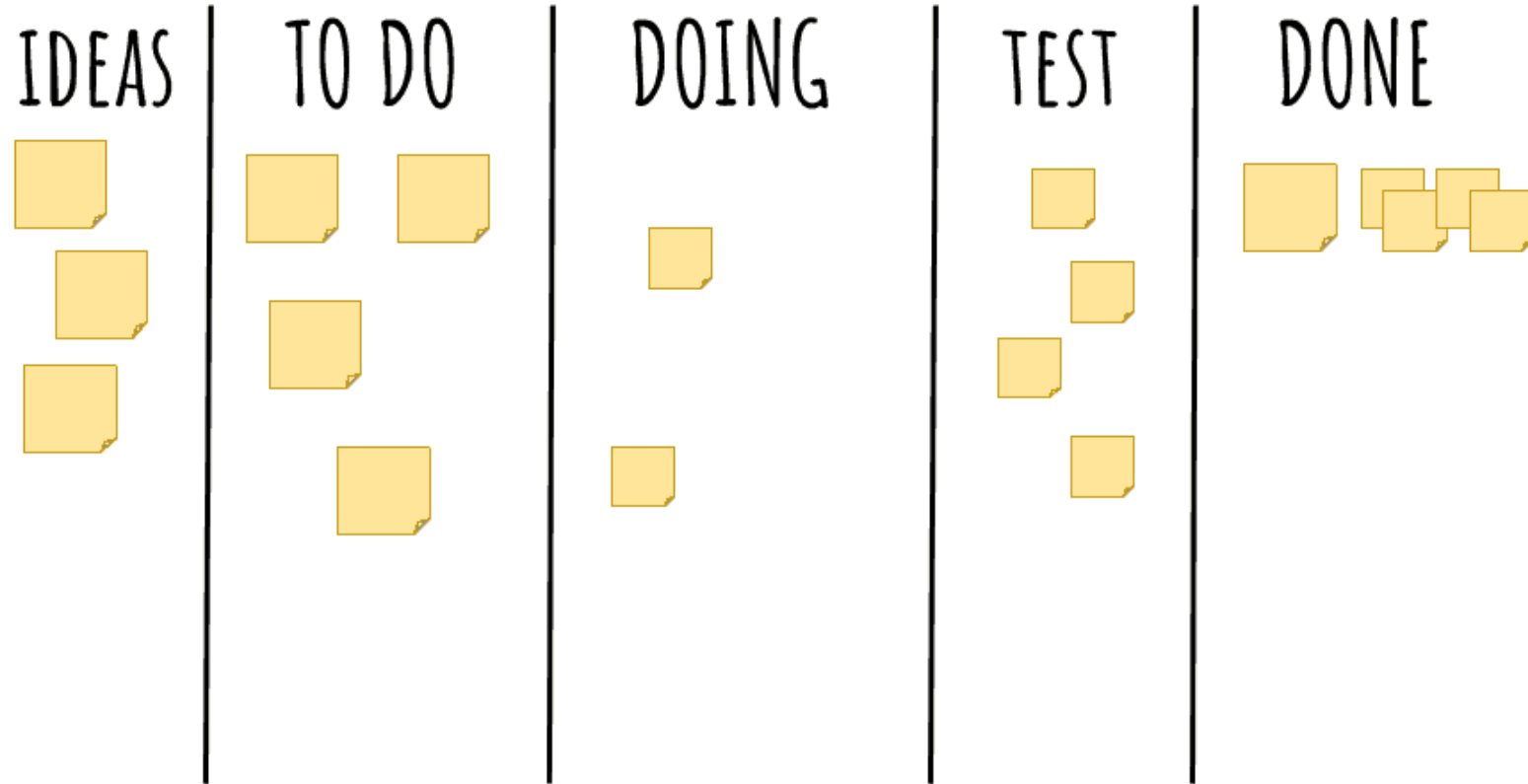
COMPROMISO

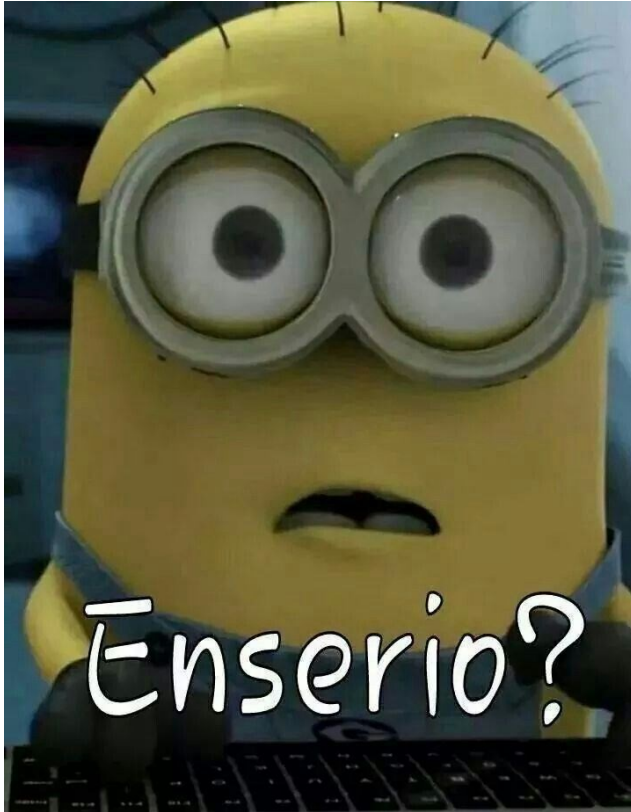


Método de Trabajo



Tablero Kanban





1. Visualización de tareas pendientes.
2. Saber en todo en que se está trabajando y quien.
3. Priorizar.
4. Ver fácilmente donde está el cuello de botella.
5. Compartir las tareas de manera fácil

HERRAMIENTAS



“EL KANBAN SIRVE PARA PONER EN FORMA TU EMPRESA/ORGANIZACIÓN”



IDEACIÓN VS RETO

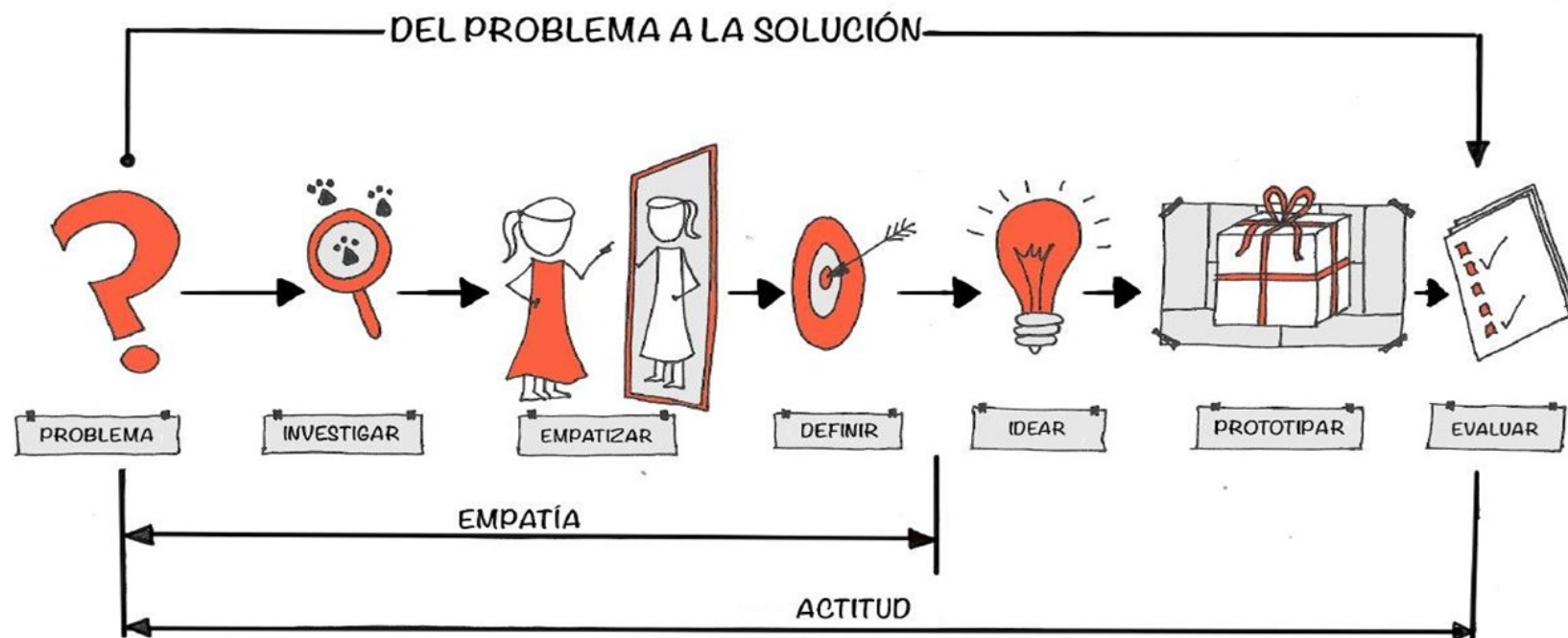


- Pensar una idea disruptiva.
- Poner nombre a tu empresa
- Que tenga un fin social
- Dibujar un logo
- Y pensar un slogan



De la Idea al Prototipo



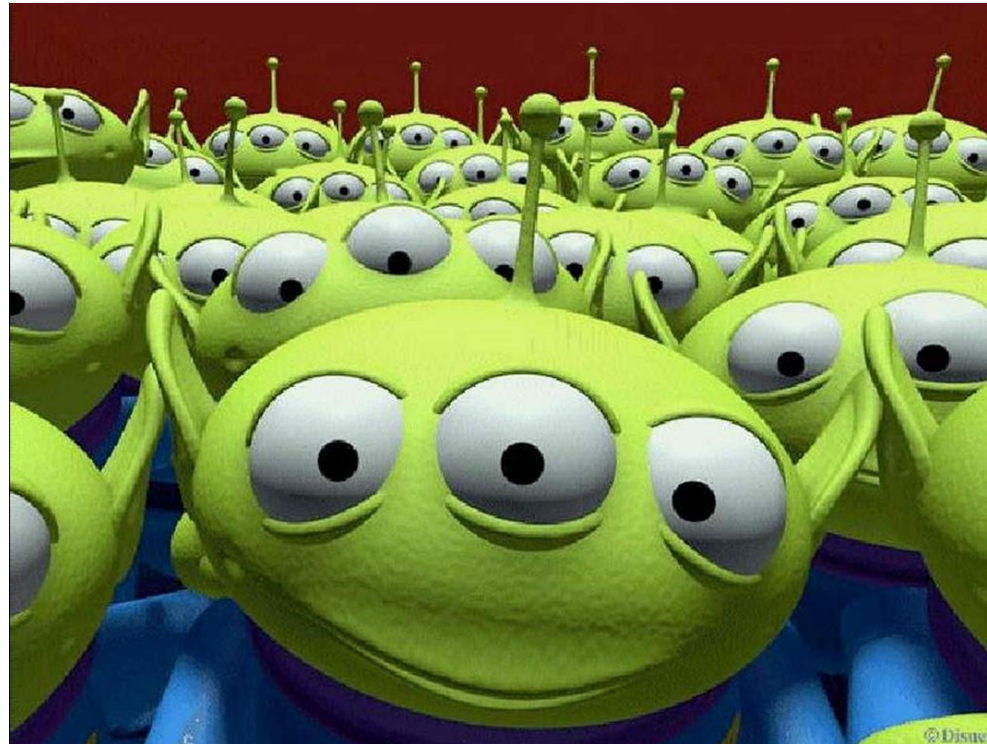


COMO HACEMOS PARA LLEGAR AL CLIENTE TIPO

LIENZO LEAN CANVAS

PROBLEMA Problemas Top 3 (Alternativas)	SOLUCIÓN 3 Características del producto/servicio METRICAS CLAVE Actividades Clave a Medir	PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA Una frase clara, simple, sencilla que explique qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema.	VENTAJA ESPECIAL Qué te hace especial/diferente CANALES Vía de acceso a clientes	SEGMENTO DE CLIENTES Segmento objetivo (Early adopters)
ESTRUCTURA DE COSTES Gastos			FLUJO DE INGRESOS Cómo vamos a ganar dinero	

EL BUYER PERSONA!!!!!!!!!!!!!!



¿Quién será nuestro buyer persona?



JUAN PÉREZ

Informático, 28 años

DATOS DEMOGRÁFICOS

Vive en: Madrid
Sector profesional: Informática y TIC
Ocupación: Soporte informático
Nivel del cargo: Empleado
Nivel educativo: Universitario



LE MOTIVA

Que el producto que va a comprar le suponga una mejora en su estilo de vida, le aporte mayor comodidad por un precio razonable

LE DESMOTIVA

Que el proceso de compra sea demasiado largo o complicado

NECESIDADES

Ahorrar tiempo en las tareas del hogar sin demasiado esfuerzo

METAS Y DESEOS

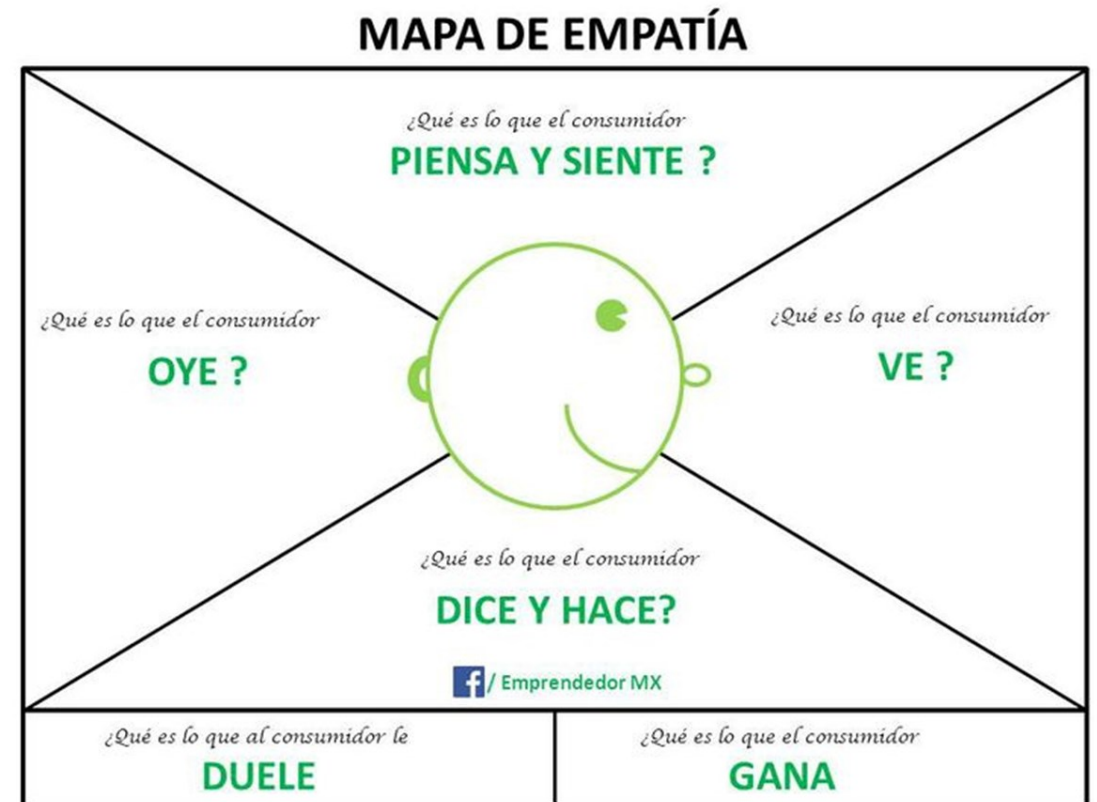
Recuperar un mejor balance entre trabajo y vida personal para salir con sus amigos y volver a dedicarse a sus hobbies

GUSTOS Y AFICCIONES

Los animales en general, las mascotas y las nuevas tecnologías

COMO HACEMOS PARA LLEGAR AL CLIENTE TIPO

- ✓ INVESTIGANDO
- ✓ MAPA DE EMPATÍA
- ✓ HACIENDO ENCUESTAS
- ✓ FOCUS GROUP
- ✓ ENTREVISTAS
- ✓ TODO LO QUE SE NOS OCURRA.....

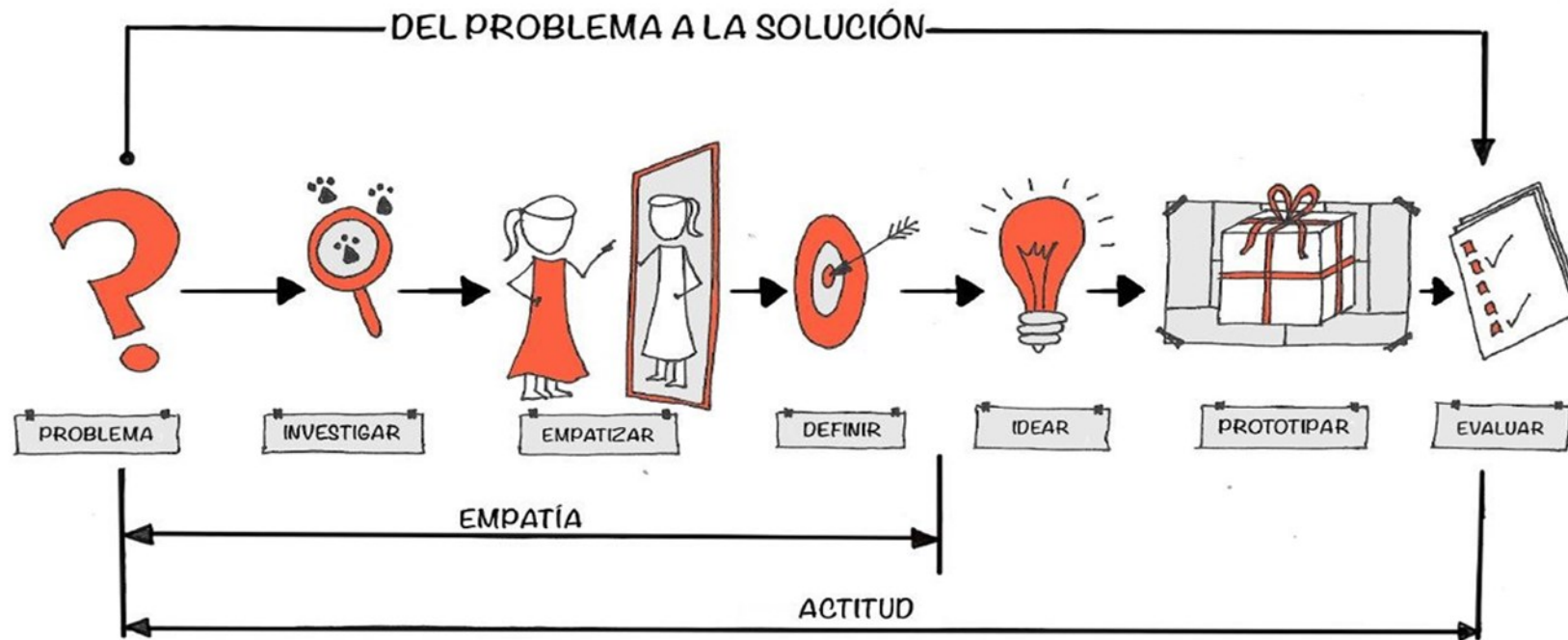


COMO HACEMOS PARA LLEGAR AL CLIENTE TIPO

- ¿QUIENES SON?
- ¿CUANTOS SON?
- ¿DONDE ESTAN?
- ¿QUE PODER DE COMPRA TIENEN?
- RANGO DE EDAD
- OCUPACIONES
- AFICIONES Y GUSTOS
- ¿QUE NECESIDADES CUBRE NUESTRO PRODUCTO/SERVICIO?
- ¿QUE PUENDEN VALORAR MÁS DE NUESTRO PRODUCTO/SERVICIO?
- FORMAS DE PAGO
- ¿QUE MEDIOS DE COMUNICACIÓN UTILIZAN?
- OTRAS CARACTERÍSTICAS

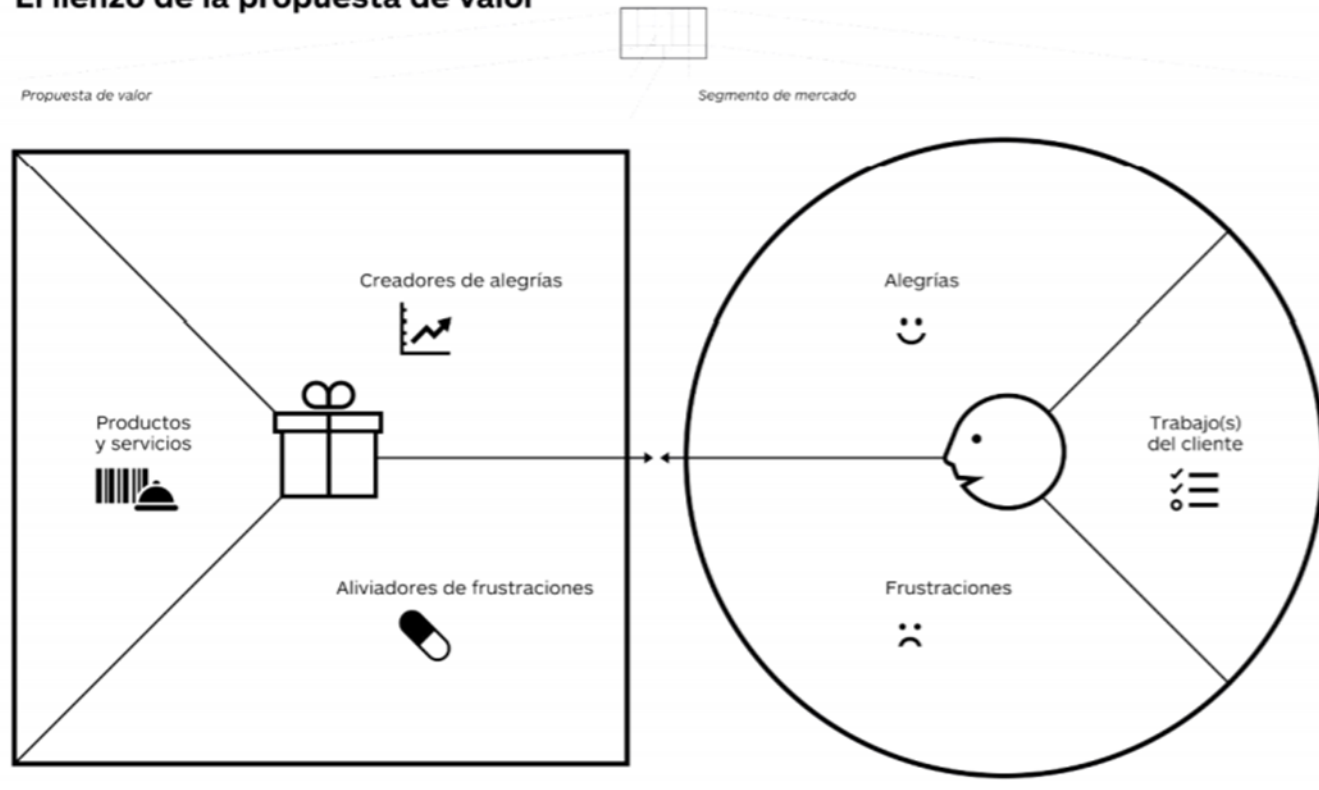


PROTOTIPAMOS Y VALIDAMOS



PROTOTIPAMOS Y VALIDAMOS

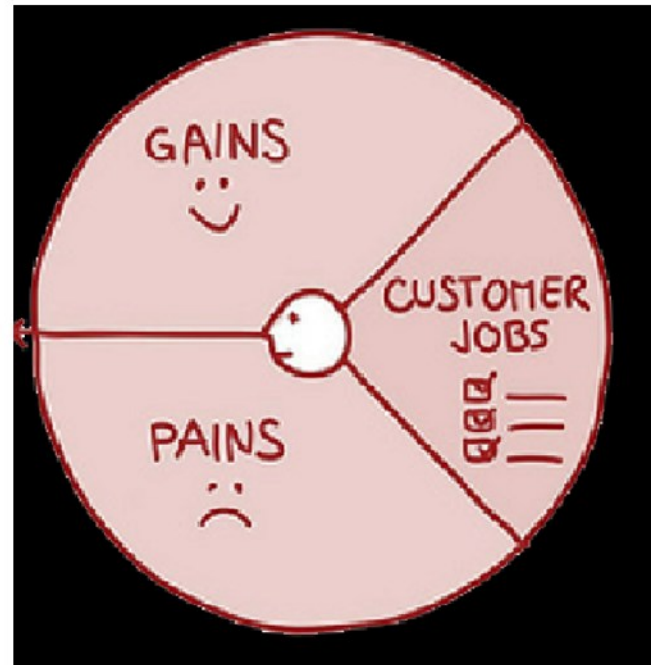
El lienzo de la propuesta de valor



PROTOTIPAMOS Y VALIDAMOS

**¿QUÉ LES HACE
O HARÍA FÉLIZ?**

**¿QUÉ
IMPEDIMENTOS?**



**¿QUÉ
BUSCAN?**

PROTOTIPAMOS Y VALIDAMOS

¿QUÉ GANAN?

**¿QUÉ LE
OFRECEMOS?**



**¿CÓMO
PALIAMOS SUS
NECESIDADES?**

PROTOTIPAMOS Y VALIDAMOS



MVP



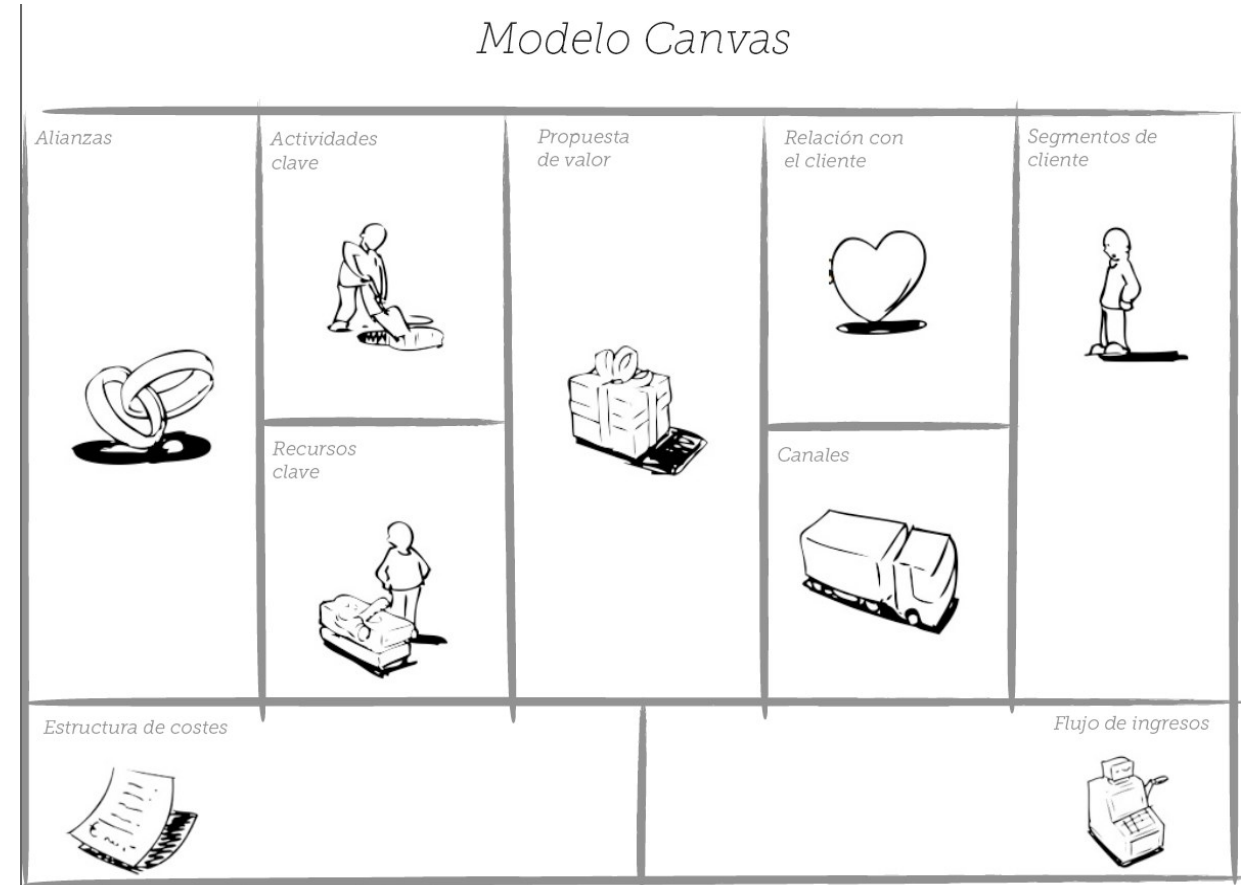
Y.....VALIDEMOS. DEJA QUE A TU IDEA, LE DE
EL AIRE



Del Prototipo al Negocio

Formación:

- ✓ Marketing Low Cost.
- ✓ Marketing Digital.
- ✓ Ventas para emprendedores.
- ✓ Finanzas para no financieros.
- ✓ Negociación.
- ✓ Etc...



PRESENTACIÓN Y COMUNICACIÓN

¿Cómo hacer un pitch y una presentación demoledora?



Vale, me estás convenciendo...pero
tengo 5.000 €. ¿Qué puedo hacer?





VALORACIÓN FINAL DEL PROGRAMA

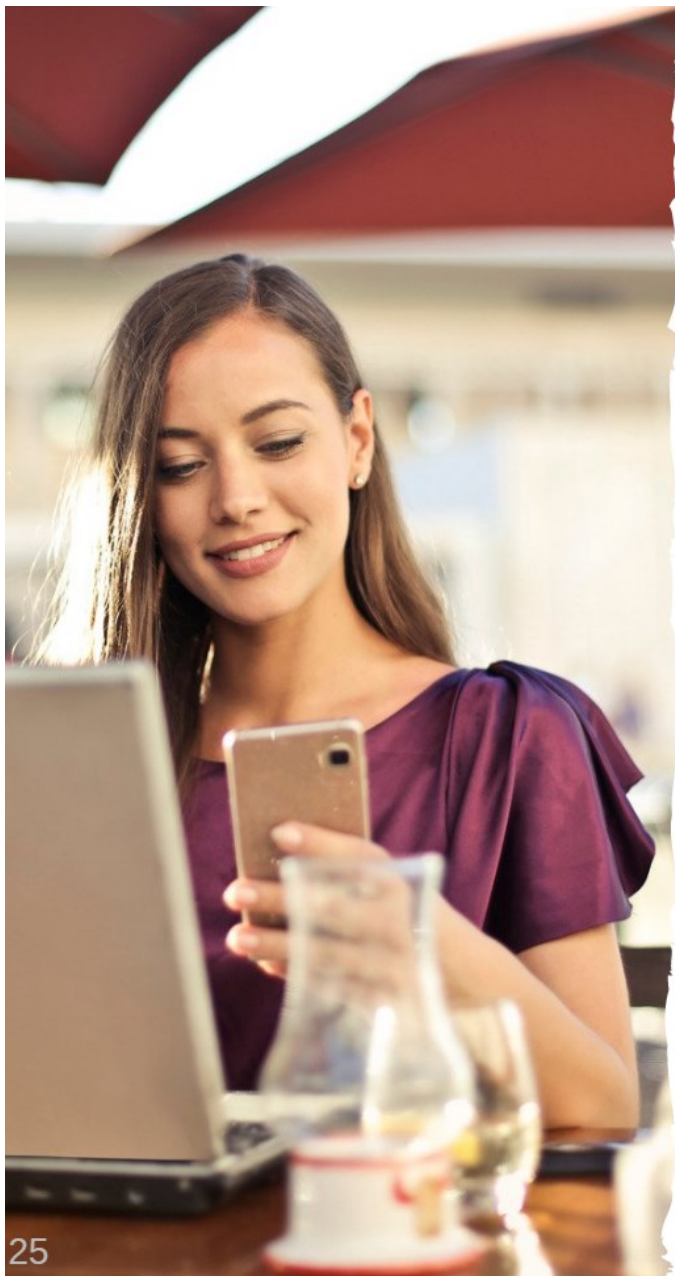
9,38



Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

#Gen
#FP


DIVERXIA
CONSULTING



- + El 100% manifiesta que dicho programa va a servir para su futuro profesional.
- + El 100% recomendaría #GenerationFP
- + El 100% se volvería a apuntar y querría seguir ligado al programa.

- ✓ Formación para Profesores.
- ✓ Master Class
- ✓ Programa de Training.
- ✓ Concursos de ideas
- ✓ Concurso de debate.
- ✓ Visitas a empresas y centros de innovación
- ✓ Hackathones, Concursos Innovadores
- ✓ Competiciones Intercentros....



ACTIVIDAD APES
Especializados en servicios para
Formación Profesional

DIVERXIA
CONSULTING

RUTA

¡APEs!

Itinerario viaje días 8, 9 y 10 de junio de 2022

DIVERXIA
CONSULTING

@diverxiaconsulting



Quiz Startapero

¿Te atreves a ponerte a prueba?

¡Vamos!

Para alumnado de centros FP

DIVERXIA
CONSULTING

ConVence 

“eleva tu pitch al máximo nivel”



DIVERXIA
CONSULTING

Rookie  box



dualiza



EL ENCUENTRO DE REFERENCIA PARA EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR DE FP

#INN-V-PR-FES

Mirando al 2030

19
FEB

9:15 a 18:00

GRATUITO

25 PONENCIAS

NETWORKING

¡Y MUCHO MÁS!

¿PASAMOS AL SIGUIENTE NIVEL?

APÚNTATE YA AQUÍ: fpinnovacion.com/encuentro

MUCHAS GRACIAS

**“PREFIERO CAER LUCHANDO SIENDO VALIENTE
(MANU CARRASCO)”**

DANIEL SALOBREÑA LUCENA

NEURONA INQUIETA

Twitter: @diverxiamlg
Facebook: Diverxia Consulting

dsalobrena@diverxiaconsulting.com

Tfno: 620126706

