

PROJECTE FUNCIONAMENT DE L'EMPRESA

PAUTES I ESTRUCTURA

1. ELECCIÓ DELS CANDIDATS. (**Docent decideix el membre de cada grup format per 3 alumnes**)

2. Tasques del 1r BLOC.

Elecció de l'empresa i organigrama de l'empresa: tractem les principals característiques del tipus d'empresa (unitat 2) i de l'organigrama (unitat 3)

Per a poder realitzar l'organigrama i poder donar noms i cognoms en les principals funcions de l'empresa, cada membre del grup haurà d'escollir les seves preferències. Haurà d'escollir argumentant competències personals entre les següents àrees:

0. Departament comercial
1. RRHH
2. Direcció i Control de gestió (comptabilitat analítica)/Operacions i producció

Elecció de la IDEA. Del producte o del servei que desenvoluparà. Recordeu que la idea ha de ser sostenible i basada en principis ètics i sostenibles, pensant en un comerç just. Explicar prèviament els orígens de les idees. D'on surten les idees emprenedores.

3. Tasques 2n BLOC. OPERACIONS I CONTROL DE GESTIÓ

Pla d'operacions

0. Recerca del LOCAL
1. Mobiliari i resta d'elements necessaris per al bon funcionament
2. Protocols d'actuació dins l'empresa (fluxos de comunicació, recepció de visites, comandes,..etc)
3. Anàlisi de l'estructura de costos. Càlcul del llindar de rendibilitat.
4. Determinar la INVERSIÓ INICIAL i les DESPESES estimades en el primer any.

4. Tasques 3rt BLOC. FUNCIO COMERCIAL

0. Anàlisi de l'entorn i del sector. Estudi del mercat, tipus de mercat i quota de mercat.
 - Anàlisi de sectors similars a través de notícies d'actualitat.
 - Anàlisi d'ajudes al sector per entitats locals des d'un prisma ètic, cooperatiu i solidari.
1. Anàlisi en profunditat de la competència i la seva estratègia en producte, preu i promoció (avançament 4P de Porter)
2. Anàlisi del perfil del nostre client o consumidor
3. Elaboració del **DAFO Empresarial**
 - Activitat individual: elaboració del DAFO PERSONAL per entendre també la nostra perspectiva personal individual.

5. Tasques 4t BLOC. GESTIÓ COMERCIAL

0. Anàlisi de les 4 P.
1. Descripció més detallada del nostre producte
2. Descripció detallada de l'estratègia de preus a seguir.
3. Introducció i comprensió de les campanyes publicitàries i les estratègies de màrqueting.
4. Coneixem les xarxes socials i el seu impacte a la societat actual
 - Activitat a entregar addicional: un cop vist a classe el documental El Gran Hackeo, fer una reflexió individual sobre l'impacte de les xarxes socials a la comercialització de productes i al concepte consumidor/producte.
 - Activitat a classe: Debat a classe sobre les implicacions en la presa de decisions per influència de les xarxes socials amb opinió crítica dels estudiants.
5. Fer un anunci i campanya publicitària: xarxes socials, post o reels.

6. Tasques 5é BLOC. FINANCES ÈTIQUES

0. Un cop desenvolupat el projecte, busquem les fonts de finançament més adequades per aquest.
1. Desenvolupament pressupost i carta de presentació financera per a una entitat bancària (projecció de vendes)
2. Aprenentatge sobre costos financers de peticions de préstecs, apertura de comptes, etc.
3. Coneixement de recerca de plataformes on trobar ajuts econòmics per incentivar l'emprenedurisme.

PROGRAMACIÓ I ENTREGUES:

- 3 trimestres – 12 sessions en total.
- Entregues parcials cada dues setmanes

- Entregues trimestrals (aglutinen tot el treball fet durant el trimestre) la setmana prèvia als exàmens trimestrals.
- Presentacions orals: mateixa idea que les entregues trimestrals, serveixen per clausurar un bloc dels tractats.
- BLOC 1 I 2: 1r Trimestre
- BLOC 3: 2n Trimestre
- BLOC 4 i 5: 3r Trimestre

MES	NÚMERO DE SESSIONS	TEMARI ASSOCIAT	BLOCS
GENER- MARÇ	2	Unitat 4 i 5	BLOC 1 i 2
ABRIL	2	Unitats 6 i 7	BLOC 3
MAIG	4	Unitats 8 i 9	BLOC 3 i 4
JUNY	4	Unitat 10	BLOC 5

Rúbrica:

- 15% de la nota en el 2n i 3r trimestre l'entrega trimestral + feina a classe
- Les entregues parcials dependran de cada una d'elles i del trimestre a les quals es treballa així com la unitat didàctica a la qual estan lligades.

Part de la rúbrica	Pes	Necessita millorar (0-4)	Notable (5-8)	Treball excel·lent (9-10)
Feina a classe	5%	No col·labora en l'equip, no participa al seu rol activament.	Participa al seu rol però de manera individualista.	Participa activament en un treball col·laboratiu d'equip, ajuda als seus companys, aporta noves idees.
Presentació del projecte	5%	No presenta de manera clara, no es prepara la presentació, no té una participació activa al debat.	Presenta de manera adequada al context d'un debat, participa activament al seu rol.	Cohesiona a la presentació no sols el seu rol sinó el dels seus companys, dona argumentacions amb coherència amb la investigació, aporta dades addicionals, la preparació del debat és clara i adaptada al llenguatge formal.

Presentació final del document	5%	El document no té les parts detallades o té una mancança d'algunes d'elles.	El document compta amb la informació demanada però aquesta no està suficient desenvolupada o argumentada	El document té totes les parts demanades detallades correctament així com desenvolupades acord amb els requisits del debat.
--------------------------------	----	---	--	---