



Màster universitari en **Formació del Professorat d'Educació Secundària  
Obligatòria i Batxillerat, Formació Professional i Ensenyament d'Idiomes**

## Treball de fi de màster

Títol: El comerç electrònic i l'empresa online. Treball interdisciplinari de Tecnologia i Emprenedoria.

Cognoms: Sánchez Solís

Nom: Miquel

Titulació: Màster en Formació del Professorat d'Educació Secundària Obligatòria i Batxillerat, Formació Professional i Ensenyament d'Idiomes

Especialitat: Tecnologia

Director/a: Juan José Navarro

Data de lectura: 29 de juny de 2016

## **ÍNDEX DE CONTINGUTS**

1.	INTRODUCCIÓ .....	4
1.1.	Presentació.....	4
1.2.	Justificació.....	5
2.	DEFINICIÓ I CONTEXT DEL PROBLEMA.....	5
3.	OBJECTIUS GENERALS DEL PROJECTE .....	7
4.	LES UNITATS DIDÀCTIQUES.....	8
4.1.	Ubicació i descripció de les Unitats Didàctiques.....	8
4.2.	Contribució del Projecte a l'adquisició de competències clau.....	9
4.3.	Programació general de les Unitats Didàctiques .....	11
4.4.	Atenció a la Diversitat.....	14
5.	DESCRIPCIÓ DE LA SOLUCIÓ PROPOSADA .....	15
5.1.	Metodologia de treball .....	15
5.2.	Continguts i seqüenciació .....	17
	SESSIÓ 1: L'actitud emprenedora és el que compta!.....	17
	SESSIÓ 2: La clau de l'èxit es troba en el treball en equip!.....	19
	SESSIÓ 3: A la recerca de problemes.....	21
	SESSIÓ 4: Busquem oportunitats! .....	22
	SESSIÓ 5: Quina és la millor idea de negoci?.....	25
	SESSIÓ 6: Pensem en el model de negoci. ....	26
	SESSIÓ 7: El nostre Mini - Canvas.....	28
	SESSIÓ 8: Millorem la nostra proposta .....	29
	SESSIÓ 9: El model de les 9 preguntes .....	31
	SESSIÓ 10: El model de les 9 preguntes (II).....	32
	SESSIÓ 11: Preparació de la presentació del projecte .....	34
	SESSIÓ 12: Presentacions dels projectes.....	36
	SESSIÓ 13: Quina presència ha de tenir el nostre projecte a Internet?.....	37
	SESSIÓ 14: El posicionament de la nostra web als buscadors (I) .....	38
	SESSIÓ 15: El posicionament de la nostra web als buscadors (II) .....	40
	SESSIÓ 16: Les xarxes socials.....	42
	SESSIÓ 17: Les xarxes socials II.....	44
	SESSIÓ 18: El prototipatge amb Balsamiq.....	45
	SESSIÓ 19: Compartim xerrada amb un emprenedor + preparació presentació.....	47
	SESSIÓ 20: Presentacions finals.....	48
5.3.	Proposta d'avaluació .....	49
6.	RESULTATS .....	51
7.	CONCLUSIONS .....	52
8.	BIBLIOGRAFIA.....	54

## **ÍNDIX DE TAULES**

Taula 1: Blocs de contingut de la matèria de Tecnologia .....	6
Taula 2: blocs de contingut de la matèria d'Emprenedoria segons la LOMCE.....	6
Taula 3: continguts del bloc d'Iniciativa emprenedora i projecte d'empresa de l'assignatura d'emprenedoria del primer cicle de la ESO.....	8
Taula 4: continguts del bloc de Processos i transformacions tecnològiques de la vida quotidiana de l'assignatura de Tecnologia de segon d'ESO .....	9
Taula 5: programació general Mòdul I: Tots podem emprendre! .....	12
Taula 6: programació general Mòdul II: Internet i la nostra empresa. ....	14
Taula 7: "business Model Canvas" Imaginarium.....	28
Taula 8: avantatges SEO i SEM.....	39
Taula 9: ponderació de l'avaluació.....	50
Taula 10: avaluació de les presentacions del projecte .....	50

# **1. INTRODUCCIÓ**

## **1.1. Presentació**

Menys del 40% de les empreses a Espanya sobreviuen després dels seus primers cinc anys de vida (Fariñas y Huergo, 2015, p.18), i en els últims anys sembla que aquesta tendència va en augment. Tot i que hi ha molts factors que influeixen en aquest elevat índex de mortaldat de les empreses al nostre país, val a dir que un dels més importants és la manca de formació dels emprenedors (Valls et al, 2009). Segons l'Informe Global Entrepreneurship Monitor Espanya (2015), el 55% dels abandonaments empresarials a Espanya durant el 2015 va ser per part d'emprenedors que no havien rebut cap tipus d'entrenament específic en aquest àmbit.

L'emprenedoria és un valor en alça en el nostre país que durant els últims anys no ha deixat de créixer, en bona part degut a la crisi econòmica que encara estem vivint. Espanya es manté amb un índex d'atur que es situava quasi al 24% durant el quart trimestre de 2015, enfront de quasi el 18% a Catalunya (Estudi de Població Activa, 2015). Aquest fet ha suposat que l'emprenedoria esdevingui una sortida a tenir en compte entre molts ciutadans sense feina: es tracta dels anomenats "emprenedors per necessitat", que l'any 2014 van suposar un 30% del total d'emprenedors (Peña et al., 2014, p. 32).

Després d'analitzar aquestes dades veiem com és imprescindible potenciar l'esperit emprenedor dels joves el més aviat possible, per motivar la creació d'empreses d'èxit que treballin envers la cultura de la innovació i la creativitat. L'educació i la formació és un dels principals factors que diferencien els emprenedors dels no emprenedors (Lee et al, 2005) i l'emprenedoria hauria de ser una peça fonamental a qualsevol pla d'estudis. Així mateix, Cowling y Taylor (2001) consideren l'educació com una de les principals influències que fan que les persones esdevinguin emprenedores. En el mateix sentit, Reynolds et al. (2002) indiquen la forta relació existents entre l'educació i l'èxit emprenedor.

Aquest Treball Final de Màster tracta de ser una ajuda per a la formació en emprenedoria a la ESO d'una manera dinàmica i atractiva pels alumnes. Mitjançant una metodologia basada en el "*learning by doing*", l'alumne potenciarà el seu esperit emprenedor, posant en pràctica tot el procés de concepció i implementació d'una empresa virtual.

Es tracta d'una experiència molt interessant per a mi, la qual em permetrà treballar amb els meus coneixements d'emprenedoria i creació d'empreses per tal d'adaptar-los a alumnes de segon de la ESO. Cal que els joves entenguin què és emprendre, identifiquin quines són les competències clau dels emprenedors i siguin capaços de treballar en equip per tal d'identificar problemes i pensar solucions que esdevinguin oportunitats de negoci. I tot això es treballarà en aquest Projecte, sempre amb el fill conductor de les noves tecnologies i les empreses virtuals.

A nivell organitzatiu, es tracta d'un treball interdisciplinari entre les assignatures de Tecnologia i Emprenedoria. Està pensat per desenvolupar-se a partir del curs escolar 2016 -2017, a partir del qual el currículum de la LOMCE en principi hauria d'estar ja desplegat a tota la ESO. La incertesa política que estem vivint aquest últims mesos fa que no sabem de quin color serà el proper govern espanyol, amb la qual cosa tampoc tenim la certesa de si finalment la LOMCE es desplegarà totalment. Tanmateix es tracta d'un projecte que seria fàcilment adaptable a hipotètics canvis a la normativa en matèria d'educació, amb la qual cosa es tracta d'un material en qualsevol cas de molta utilitat.

Respecte a les assignatures en les que es desenvoluparia el projecte, el primer mòdul es treballaria l'assignatura optativa de "Iniciació a l'activitat emprenedora i empresarial". En el nou ordenament de la LOMCE aquesta assignatura s'imparteix en dues parts: una primera part dintre del nou primer cicle de la ESO (de primer a tercer) i una segona part a quart d'ESO. En aquest Treball Final de Màster, la recomanació és desenvolupar el mòdul durant el segon trimestre del segon curs de la ESO. Pel que fa al segon mòdul, la idea és que es desenvolupi durant el tercer trimestre de l'assignatura de Tecnologia de segon d'ESO, dintre del bloc de continguts de "Processos i transformacions tecnològiques de la vida quotidiana".

Aquesta proposta de seqüenciació dels continguts es realitza amb l'objectiu de que els alumnes percebin una continuïtat entre els dos mòduls i es facin una idea global de totes les fases que cal desenvolupar per arribar a la creació d'un negoci online.

## 1.2. Justificació

Durant la realització de les pràctiques a l'Institut he tingut moltes converses amb el tutor. En una d'elles em va comentar que el Departament de Tecnologia havia començat a preparar material didàctic per adaptar l'assignatura de Tecnologia de segon d'ESO al nou ordenament marcat per la LOMCE. Repassant els nous continguts de l'assignatura, vam veure que dintre del bloc de "Processos i transformacions tecnològiques de la vida quotidiana" hi havia un mòdul anomenat "L'empresa virtual i la seva presència a Internet". Passat uns dies, se'm va ocórrer que a l'Institut es podria plantejar un projecte per tal que els alumnes desenvolupessin una idea de negoci en l'àmbit virtual. Així es podria treballar de forma interdisciplinària entre l'assignatura de Tecnologia i la nova assignatura d'Emprenedoria. Tot i que l'Institut ja realitzava alguns projectes emprenedors, al meu tutor li va semblar molt bona idea i em va animar a desenvolupar-ho per poder portar-ho a la pràctica de cara al curs vinent.

Fruit de la meua formació anterior en l'àmbit de l'empresa, em venia de gust poder aplicar els meus coneixements de la matèria amb la finalitat de generar un material que fos interessant i profitós pels alumnes. Vol ser quelcom molt dinàmic que permeti als estudiants portar a la pràctica tot el procés d'emprendre en l'àmbit d'una empresa virtual.

El treball es desenvolupa també amb la intenció d'aportar un granet de sorra per tal que en un futur pugui millorar la situació social d'alguns dels alumnes de l'Institut a on he realitzat les pràctiques. Malauradament molts d'aquestes estudiants tenen grans dificultats per aconseguir la seva inserció laboral un cop finalitzen els estudis. El projecte vol servir als estudiants per tal que obrin els ulls a altres opcions a nivell laboral que passin per crear la seva pròpia empresa i treballar per compte pròpia.

## 2. DEFINICIÓ I CONTEXT DEL PROBLEMA

Si no hi ha cap canvi d'última hora com a resultat de la incertesa política al nostre país, a partir del proper curs escolar 2016-2017 es començarà a aplicar la "Ley orgánica para la mejora de la calidad educativa" (LOMCE) a segon i quart curs d'ESO, a més de segon de batxillerat. Aquest fet provocarà una sèrie de canvis organitzatius i de continguts curriculars als quals **els equips docents hauran d'adaptar-se**. La LOMCE queda regulada a Catalunya mitjançant el Decret 187/2015, publicat el passat mes d'agost pel Departament d'Ensenyament. És allà a on trobem els nous plans d'estudis per a l'ESO i l'ordenació curricular.

### **La nova estructura de la l'ESO**

Amb l'arribada de la LOMCE, l'ESO continua tenint dos cicles que s'organitzen de manera diferent: el primer cicle està format pels cursos de primer a tercer d'ESO, mentre que el segon cicle es compon només de quart d'ESO. En cas que la LOMCE finalment quedés derogada, el projecte seria perfectament aplicable a la nova ordenació, realitzant només petites adaptacions respecte al contingut.

El Decret 187/2015 de 25 d'agost de la Generalitat de Catalunya és el que regula l'ordenació dels ensenyaments de l'educació secundària obligatòria arrel de l'aplicació de la LOMCE. En el seu article 10 defineix 3 tipologies de matèries diferents (Decret 187/2015, p.6):

1. Les matèries comunes són les que cursen tots els alumnes en els diferents cursos de l'etapa.
2. Les matèries optatives diversifiquen el currículum per tal de respondre al desenvolupament d'un projecte educatiu que singularitzi el centre, ajudi a gestionar la diversitat de tot l'alumnat i afavoreixi la innovació educativa orientada a la millora dels resultats educatius.
3. Les hores de les matèries optatives es poden destinar a completar l'assignació horària de les matèries comunes, tot respectant les matèries optatives d'oferta obligatòria i l'organització de les opcions de quart.

De la mateixa manera, en el seu article 11 defineix la "[...] Tecnologia com a matèria comuna dels tres primers cursos i optativa a quart"(Decret 187/2015, p.7). Pel que fa a l'assignatura d'Emprenedoria, en el mateix decret s'indica que " Els centres han d'oferir de forma obligatòria, almenys en un dels tres primers cursos, les matèries optatives de [...] Emprenedoria"(Decret 187/2015, p.6). Pel que fa a quart curs, la matèria d'Emprenedoria passa a ser una assignatura optativa de l'opció aplicada. Tant

Tecnologia com Emprenedoria tenen una càrrega lectiva de dues hores pels tres primers cursos i de tres hores en cas de cursar-les a quart curs.

### La Tecnologia a l'ESO amb la LOMCE a Catalunya

A diferència del que ha passat amb altres Comunitats Autònomes, la Tecnologia a Catalunya queda com a matèria comuna durant els tres primers cursos de la ESO.

La LOMCE introdueix de nou el concepte de revàlida, un examen extern que es realitzaria per assegurar uns coneixements uniformes independentment del territori. Els alumnes han de triar a quart d'ESO si es decanten per l'itinerari professional o bé l'itinerari acadèmic, realitzant unes assignatures o altres en relació a l'itinerari triat.

La Tecnologia queda marcada com a assignatura optativa a quart curs de la ESO i dintre del nou itinerari professional. A Catalunya, en canvi, s'ha creat la matèria compactada Tecnologia i TIC, la qual permetrà als alumnes presentar-se a la revàlida tant de l'itinerari professional com de l'itinerari acadèmic.

### La Tecnologia a segon d'ESO

El currículum de Tecnologia de segon d'ESO amb la LOMCE està format per tres grans blocs de continguts, dos dels quals es mantenen heretats de la LOE i el tercer que és diferent. Bo i així no vol dir que els nous continguts també siguin els mateixos que els del currículum de la LOE: han patit canvis i modificacions.

Assignatura de Tecnologia - Segon d'ESO	
LOE	LOMCE
Electricitat	Electricitat
Processos i transformacions tecnològiques en la vida quotidiana	Processos i transformacions tecnològiques en la vida quotidiana
L'ordinador com a mitjà d'informació o comunicació	Llenguatges de programació
	El procés tecnològic

Taula 1: Blocs de contingut de la matèria de Tecnologia. Font: elaboració pròpia.

### L'Emprenedoria al primer cicle de la ESO

El Decret 187/2015 del Departament d'Ensenyament regula també els continguts d'aquesta assignatura optativa. També deixa clar que la distribució dels continguts és orientativa, donat que el centre pot decidir a quin curs del nou primer cicle de la ESO s'imparteix (de primer a tercer).

La proposta de continguts que es fa en el Decret 187/2015 del Departament d'Ensenyament per la nova assignatura d'Emprenedoria els ordena en tres blocs diferents:

Assignatura de Emprenedoria - Primer cicle d'ESO
Autoconeixement i itinerari formatiu
Iniciativa emprenedora i projecte d'empresa
Planificació financera

Taula 2: blocs de contingut de la matèria d'Emprenedoria segons la LOMCE. Font: elaboració pròpia.

Amb la nova ordenació de la LOMCE, l'assignatura d'Emprenedoria queda ubicada dintre d'un grup d'assignatures que tenen com a objectiu desenvolupar l'esperit emprenedor dels alumnes. L'assignatura es centre en la preparació dels joves per adquirir coneixements i habilitats, així com desenvolupar actituds i valors relacionats amb la capacitat emprenedora.

### La manca d'educació emprenedora a les escoles

Durant l'any 2015, a Espanya "entre cinc i sis de cada cent persones de la població adulta es trobaven involucrats en activitats emprenedores en fase inicial" (Informe Global Entrepreneurship Monitor Espanya, 2015, p.33). Tot i aquesta dada, es tracta d'un nombre petit si el comparem amb el 7% del

2009. De fet, la taxa d'iniciatives emprenedores a Espanya es situava al 2015 al 5,7%, per sota de la mitja europea que es situà al mateix any al 7,8% (Global Entrepreneurship Monitor Espanya, 2015).

L'informe Global Entrepreneurship Monitor Espanya (2015) realitzà també entrevistes a experts en emprenedoria de tot el món. Tot i que aquests experts han posat en valor la importància de les iniciatives del govern encaminades a impulsar l'emprenedoria, també han fet una crida d'atenció a la manca d'educació emprenedora a les escoles. Els experts recomanen la introducció de conceptes sobre activitat emprenedora a tots els nivells educatius, així com l'impuls de la participació femenina.

Cal també no caure en els errors de molts dels programes d'educació emprenedora que plantejen algunes institucions educatives. Segons Kirby (2004), molts d'aquests programes no eduquen precisament envers la emprenedoria, sinó més bé cap a l'empresa. A més, no es centren en les habilitats i competències desitjables en un emprenedor, sinó que habitualment es focalitzen en la creació de noves empreses i en l'administració de negocis, aspectes que no són suficients per garantir una bona formació dels estudiants en aquest sentit.

És important no oblidar que l'emprenedoria té una forta incidència en l'economia mundial. Seguint l'informe de l'any 2002 del Global Entrepreneurship Monitor explica que "la transcendència del tema de l'activitat emprenedora es justifica principalment per la incidència positiva que té la mateixa tant en la generació de nous jocs de treball com en el creixement econòmic".

### **Els programes d'educació emprenedora actuals**

La nostra societat necessita un nou tipus de persones i les escoles tenen un rol fonamental en la seva formació: allà es propicia el desenvolupament de múltiples competències com el treball en equip i la capacitat d'adaptació a noves situacions (Belloni, 1999).

Alguns estudis com el de Walter i Dohse (2009) mostren que existeix una relació positiva entre l'esperit empresarial i la percepció sobre la viabilitat en la creació de nous negocis. L'educació emprenedora ha de ser planejada amb l'objectiu de crear un sistema de suport empresarial, facilitant activitats emprenedores, ajudant a disminuir el fracàs empresarial, incrementant el nombre de treballadors en actiu i fomentant la creació de nous negocis (Hansemark, 1998). Aquest autor defineix l'educació emprenedora com una educació que propicia la creació de nous productes o serveis, transformant-la en un alt valor econòmic.

Actualment, la majoria de programes d'educació emprenedora centren els seus esforços en donar eines i habilitats als estudiants per detectar oportunitats, a part de facilitar coneixements en la gestió empresarial, però no es formen als alumnes sobre aspectes que influeixen en els pensaments, expectatives i creences (Bechard i Toulouse, 1998). Caldria, doncs, que l'educació emprenedora considerés les influències positives o negatives de l'entorn que acaben afectant la seva acció.

L'educació emprenedora es basa en els interessos dels docents. Aquest fet és una limitació que cal atacar: és necessària una perspectiva diferent per no educar sobre emprenedoria sinó per emprendre. Cal aconseguir que l'educació en emprenedoria aconseguixi canviar la direcció dels seus estudiants i que no es quedin només en individus amb coneixements i habilitats en emprenedoria (Bechard i Toulouse, 1998).

### **3. OBJECTIUS GENERALS DEL PROJECTE**

Aquest Treball Final de Màster es concep amb la intenció de donar als alumnes una idea global de com arribar a crear un negoci online. Es tracta de que els joves desenvolupin una idea de negoci mitjançant un petit pla de negoci, així com quina seria la millor solució tecnològica. Per arribar a aquest punt, hi ha

una primera fase en la qual es treballarà el concepte d'emprendre, així com la figura de l'emprenedor. Els alumnes aprendran a com buscar oportunitats i acabaran plantejant una idea de negoci, que serà la que hauran de desenvolupar. En el segon mòdul de treball es desenvoluparà aquesta idea de negoci, treballant quina seria la presència a Internet que hauria de tenir l'empresa desenvolupada al projecte. Es tracta de que els alumnes reconeixin quins són els aspectes més importants que cal tenir en compte a l'hora de plantejar-se un model de negoci online. Així, es treballaran aspectes importants com el tipus de web que necessitem, la presència als buscadors, el màrqueting online o les xarxes socials. Els principals objectius del treball són:

- Oferir al docent eines per fomentar el desenvolupament de competències en l'alumne com l'actitud proactiva, l'assumpció de riscos, l'autonomia, la cultura de l'esforç, la curiositat, el treball en equip, o la iniciativa i el pensament crític.
- Presentar recursos per ajudar a desenvolupar l'esperit emprenedor dels alumnes, a que coneguin els principals aspectes tecnològics involucrats en els negocis virtuals i a que siguin capaços de dissenyar un petit pla de negoci online.
- Proposar activitats que requereixin de l'alumne ser creatiu i innovador per a la generació d'idees, la resolució de problemes i el disseny i elaboració de projectes senzills.

#### **4. LES UNITATS DIDÀCTIQUES**

El present projecte desenvolupa dues Unitats Didàctiques, les quals han estat anomenades com a mòdul I "*Tots podem emprendre!*" i mòdul II: "*Internet i la nostra Empresa*". Per mitjà d'aquestes dues Unitats Didàctiques es treballa de manera interdisciplinària entre les assignatures d'Emprenedoria i Tecnologia.

Es tracta d'un projecte pensat per ser impartit durant el segon curs d'ESO. La primera Unitat Didàctica es desenvoluparia durant el segon trimestre a l'assignatura d'Emprenedoria, mentre que la segona Unitat Didàctica es realitzaria durant el tercer trimestre, a l'assignatura de Tecnologia. D'aquesta manera es vol aconseguir que el treball tingui un sentit de continuïtat entre la part realitzada durant el segon trimestre a Emprenedoria i la part de Tecnologia desenvolupada al tercer trimestre.

##### **4.1. Ubicació i descripció de les Unitats Didàctiques**

###### **Mòdul I: Tots podem emprendre!**

Dels tres blocs de continguts comentats anteriorment en els que està dividida l'assignatura d'Emprenedoria, el mòdul I: "*Tots podem emprendre*" del present projecte es presenta per ser desenvolupat en el bloc "Iniciativa emprenedora i projecte d'empresa".

Els continguts que marca el currículum per aquest bloc són els següents:

###### **Bloc d'Iniciativa emprenedora i projecte d'empresa**

- Valors i cultures del treball i de les capacitats emprenedores.
- Estudi del mercat potencial per a la generació d'idees de negoci.
- Planificació i execució en grup d'un projecte empresarial senzill.

Taula 3: continguts del bloc d'Iniciativa emprenedora i projecte d'empresa de l'assignatura d'emprenedoria del primer cicle de la ESO. Font: elaboració pròpia.

El bloc està pensat per ser realitzat en dotze sessions d'una hora de durada. Tanmateix es tracta d'una temàtica molt àmplia que permetria ampliar-se en més sessions. Per fer-ho es podria aprofundir tot utilitzant el mateix material d'aquest projecte.

Durant la primera part del bloc es treballaran els conceptes d'emprenedor i qualitats emprenedores. També s'explicarà què vol dir emprendre i com es pot fer a partir de la detecció d'oportunitats. S'explicarà als alumnes que hauran de crear un projecte propi que doni solució a un problema detectat.



Per fer-ho, es treballaran dinàmiques creatives que els permetran confeccionar la idea de negoci definitiva durant la que treballaran a la resta de sessions. Aquesta idea de negoci es desenvoluparà mitjançant diferents tècniques com per exemple la tècnica "*Business Model Canvas*". Al final del mòdul els alumnes aconseguiran desenvolupar un petit model de negoci que caldrà que presentin per equips a la resta de companys.

### **Mòdul II: Internet i la nostra Empresa**

Aquest segon mòdul gira al voltant del contingut "L'empresa virtual i la seva presència a Internet", el qual és un subapartat del bloc "Processos i transformacions tecnològiques de la vida quotidiana". Es tracta d'un mòdul incorporat amb la LOMCE que no estava present a la LOE.

Els continguts pels quals està format aquest bloc són els següents:

<b>Bloc de Processos i transformacions tecnològiques de la vida quotidiana</b>
• Obtenció de matèries primeres. Transformació industrial en productes elaborats.
• Tècniques utilitzades en el procés de transformació. La fabricació Digital.
• Anàlisi d'un procés industrial proper.
• Similituds i diferències entre processos tecnològics.
• Accions relacionades amb la comercialització de productes: embalatge, etiquetatge, manipulació i transport. Màrqueting i promoció.
• L'empresa virtual i la seva presència a Internet.

Taula 4: continguts del bloc de Processos i transformacions tecnològiques de la vida quotidiana de l'assignatura de Tecnologia de segon d'ESO. Font: elaboració pròpia.

En aquest segon bloc es treballarà inicialment que s'entén per empresa virtual i quines implicacions té en el model de negoci. Els alumnes continuaran desenvolupant el projecte amb els mateixos equips de treball i el següent pas serà que defineixin quina serà la presència a Internet que tindrà la idea de negoci que estan desenvolupant. Per construir aquesta presència a Internet, a l'aula es treballaran conceptes relacionats amb el màrqueting digital i el posicionament web als buscadors, entre d'altres. També caldrà que cada equip desenvolupi quina serà la seva estratègia a les xarxes socials. Un cop definida la presència a Internet dels diferents projectes, els alumnes aprendran el concepte de prototip i faran una petita pràctica per desenvolupar un primer prototip senzill del que seria la pàgina web del projecte desenvolupat per equip. Per últim es coneixerà l'experiència d'un emprenedor d'èxit i es realitzaran les presentacions finals dels diferents projectes.

Aquest mòdul tracta un contingut més específic amb el que els docents poden no haver tingut molta experiència. Per facilitar la feina als professors s'ha generat un material de suport que està disponible a l'annex S22.1. Aquest material consisteix en extensa presentació destinada a aprofundir en els conceptes treballats en aquest mòdul. Com a suport per aquesta presentació, s'ha realitzat l'enregistrament en vídeo de la mateixa presentació per facilitar la comprensió dels conceptes presentats. Tant el vídeo com la presentació en format "pdf" es troben penjats i accessibles de forma pública en el següent enllaç: <https://www.dropbox.com/sh/zzmgw0ytdw4ljsv/AAAaqDpWlUfEvjb-15ulXCJWa?dl=0>

#### **4.2. Contribució del Projecte a l'adquisició de competències clau**

Tot i que el Projecte contribueix de forma decisiva en l'adquisició de certes competències com el sentit d'iniciativa emprenedora i empresarial, la competència digital o la competència d'aprendre a aprendre, certament s'incideix també en l'entrenament d'altres competències:

Competència matemàtica: Es contribueix al desenvolupament d'aquesta competència aplicant el raonament lògic i resolent problemes quotidians en quant a la presa de decisions. Els alumnes hauran

d'organitzar informació utilitzant procediments matemàtics o resoldre problemes seleccionant les dades i les estratègies apropiades.

Competència comunicativa, lingüística i audiovisual: L'alumne adquirirà vocabulari tant de l'àrea d'emprenedoria com de l'àrea de la informàtica i el màrqueting online. També millorarà la seva capacitat lectora, de redacció, de comprensió i de comunicació oral a través de les lectures proposades. Treballaran molt la comunicació en grup, les normes de comunicació en qualsevol context, l'expressió d'idees o l'elaboració de llistats de tasques per desenvolupar. També s'utilitzaran elements de comunicació no verbal i es fomentarà el respecte envers els altres i el desenvolupament de l'esperit crític dels alumnes.

Tractament de la informació i competència digital: En aquest projecte l'ús de les noves tecnologies és bàsic. Es faran servir diferents aplicacions informàtiques i es treballarà l'accés a les fonts i el processament de la informació. Tot això mitjançant les diferents tasques proposades en la que els alumnes hauran de consultar pàgines webs per obtenir informació o generar documents per mitjà de diferents programes de gestió. També a les presentacions finals del projecte utilitzaran diferents mitjans i formats digitals i hauran de publicar allò que volem transmetre. Es plantejaran tasques en las que es necessiti l'ús dels recursos tecnològics, desenvolupant també una actitud activa i crítica envers aquests.

Competències artística i cultural: L'expressió cultural és fonamental pel desenvolupament d'aptituds creatives que serveixin als alumnes pel futur. Des del projecte es treballen diferents aspectes com per exemple el fet de donar importància a la expressió creativa d'idees i experiències a través de diferents mitjans. La creativitat i la innovació no han de tenir límits.

Competències social i ciutadana: Es treballaran habilitats importants per aprendre a elaborar idees, tenir en compte l'opinió dels altres, prendre decisions, resoldre conflictes, interactuar amb altres persones respectant unes normes... Coneixeran què és una empresa, que s'entén per esperit emprenedor o com es pot fomentar la creativitat i la innovació. També aprendran com decidir quina ha de ser la presència online d'una empresa i què cal tenir en compte. Aquestes competències es desenvoluparan treballant sobre la presa de decisions i analitzant els avantatges i inconvenients de cada decisió. Al final es vol educar als joves com a ciutadans ètics i solidaris i com a emprenedors responsables.

Competència d'autonomia i iniciativa personal: Per desenvolupar aquesta competència entre els joves es treballarà el control de les emocions, s'afavorirà la creativitat i la eficàcia, la responsabilitat i el seu sentit crític. És bàsic que els joves aprenguin a transformar les seves idees en actes. Per facilitar-ho es desenvoluparan capacitats i habilitats en l'alumne com les que hem enumerat anteriorment, relacionades amb l'autonomia personal, el lideratge, la delegació, el pensament crític o el reconeixement de debilitats i fortaleses d'un mateix. En el projecte també es desenvoluparà aquesta competència treballant el pla de màrqueting, el reconeixement d'idees de negoci o el concepte de l'empresa virtual.

Competència d'aprendre a aprendre: Es tracta d'una competència bàsica pels alumnes, ja que ajuda a l'aprenentatge diari dels joves en els diferents contextos en que es trobin. Es treballaran aspectes com la capacitat per iniciar, organitzar i ser perseverant en el projecte empresarial. Per aconseguir-ho els nois han d'estar motivats per realitzar les diferents activitats proposades, han de conèixer i controlar els processos que cal portar a terme, han de saber utilitzar diferents estratègies pel coneixement dels aspectes relacionats amb la autonomia personal i han de desenvolupar un pensament crític i creatiu per tal que descobreixin noves possibilitats.

Competència de coneixement i interacció amb el món físic: Els joves aprendran a interpretar la informació que es rep per predir i prendre decisions amb autonomia i iniciativa personal. També es desenvoluparan activitats que requeriran que els alumnes siguin capaços de localitzar, obtenir, analitzar i representar informació qualitativa i quantitativa, així com interpretar i avaluar els resultats.

El projecte segueix molt el principi metodològic basat en el "*learning by doing*", de manera que s'organitzen els coneixements mitjançant l'aprenentatge per projectes amb treballs seqüencials i monitoritzats pel professor. Es vol transmetre a l'alumne una metodologia de treball que li generi valor, tant per ell com per a tota la societat en general. A través del seguiment de les activitats d'aquest projecte es posa de manifest què és allò que l'alumne sap i que és allò que hauria d'aprendre. Es tracta

de treballar sobre situacions concretes de la vida quotidiana en les quals cal prendre decisions que comportin conseqüències. Aquestes decisions han d'arribar a ser significatives per l'alumne, tot motivant l'aprenentatge a través del seu interès personal. Es vol que l'estudiant es plantegi preguntes sobre certes situacions i que sigui capaç de trobar respostes per sí mateix que siguin adequades i que permetin un aprenentatge autònom i significatiu.

### 4.3. Programació general de les Unitats Didàctiques

#### Mòdul I: Tots podem emprendre!

GRUP CLASSE	DURADA	PERÍODE	CURS ESCOLAR	PROFESSOR/A
2r (ESO)	12 hores	2n trimestre	2016-2017	Miquel Sánchez Solís
ÀREES/MATÈRIES		TÍTOL I JUSTIFICACIÓ DE LA UNITAT		
Emprenedoria		Tots podem emprendre!		
COMPETÈNCIES BÀSIQUES				
<p><b>C1</b> Competència comunicativa, lingüística i audiovisual. <b>C2</b> Competència artística i cultural. <b>C3</b> Tractament de la informació i competència digital. <b>C4</b> Competència matemàtica. <b>C5</b> Competència d'aprendre a aprendre. <b>C6</b> Competència d'autonomia i iniciativa personal. <b>C7</b> Competència en el coneixement i la interacció amb el món físic. <b>C8</b> Competència social i ciutadana.</p>				
CRITERIS D'AVUACIÓ				
<p><b>CA1:</b> Assolir habilitats i actituds relacionades amb l'emprenedoria.  <b>CA2:</b> Analitzar la realitat detectant problemes i generant oportunitats.  <b>CA3:</b> Mostrar un correcte coneixement dels propis límits i virtuts, assumir responsablement les conseqüències de les accions personals, argumentar i defensar les pròpies opinions, escoltar i respectar críticament les opinions dels altres, assumir responsabilitats.  <b>CA4:</b> Identificar els aspectes clau que cal analitzar a l'hora d'emprendre.  <b>CA5:</b> Plantejar alternatives de negoci/empresa a partir de diverses tècniques de generació d'idees, detecció de problemes i generació d'oportunitats. Determinant quines necessitats de l'entorn satisfarà, informant-se sobre aquest i assenyalant com crear valor i com generar benefici.  <b>CA6:</b> Identificar les parts que integren un projecte d'empresa i desenvolupar-ne un per afrontar els problemes que es puguin plantejar, manifestant una actitud creativa i autònoma per gestionar la pròpia feina.  <b>CA7:</b> Seleccionar, gestionar i tractar la informació d'Internet de forma correcte per tal de generar nou coneixement.  <b>CA8:</b> Avaluar l'efectivitat de l'equip i presentar els resultats dels treballs generats.  <b>CA9:</b> Actuar recíprocament amb generositat, eficàcia i professionalitat, així com negociar i resoldre els possibles conflictes que sorgeixin.  <b>CA10:</b> Aplicar tècniques de comunicació verbal i no verbal durant l'exposició pública dels resultats d'una recerca individual o col·lectiva, amb el suport dels mitjans audiovisuals i de les TIC.  <b>CA11:</b> Realitzar presentacions que integrin eines digitals i programari específic.</p>				
OBJECTIUS D'APRENTATGE			COMP. BÀSIQUES	CRITERIS D'AVUACIÓ
O1: Reconèixer i desenvolupar els valors emprenedors que són aplicables en situacions quotidianes i en diverses activitats professionals.			C1, C5, C6, C8,	CA1, CA3, CA4
O2: Concebre la realitat de manera que es fomenti la detecció de problemes i la generació d'oportunitats.			C1, C7, C8	CA2, CA5

O3: Comprendre quines són les qüestions que cal analitzar a l'hora d'emprendre.	C6, C7, C8	CA4
O4: Aplicar i posar en pràctica tècniques per fomentar la creativitat.	C1, C2, C6	CA3, CA5
O5: Reconèixer el funcionament del model de negoci de forma global i comprendre el paper dels seus diferents elements.	C3, C5, C7	CA6, CA7
O6: Dissenyar una idea empresarial viable en diversos camps, també tenint en compte negocis amb funció social, tot emprant les tècniques de tractament de dades adequades.	C1, C2, C3, C4	CA6, CA7
O7: Realitzar activitats que contribueixin a millorar el treball en equip.	C1, C2, C8	CA8, CA9
O8: Produir una presentació i exposar-la en públic de manera que serveixi per comunicar de forma sintètica i creïble la proposta de valor del producte o servei.	C1, C2, C3	CA10, CA11
<b>CONTINGUTS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Emprendre i la persona emprenedora. Habilitats emprenedores</li> <li>- El treball en equip. Característiques.</li> <li>- Estratègies per a la detecció d'oportunitats.</li> <li>- La creativitat i la generació d'idees com a fórmula per trobar solucions a problemes.</li> <li>- Tècniques d'avaluació i selecció.</li> <li>- El model de negoci. "Business model Canvas".</li> <li>- Estratègies en el procés de millora del model de negoci.</li> <li>- Elements claus en el model de negoci.</li> <li>- la generació d'ingressos i el pressupost del projecte.</li> <li>- El pla d'operacions i la temporització del projecte.</li> </ul>		

Taula 5: programació general Mòdul I: Tots podem emprendre! Font: elaboració pròpia.

## **Mòdul II: Internet i la nostra empresa**

GRUP CLASSE	DURADA	PERÍODE	CURS ESCOLAR	PROFESSOR/A
2r (ESO)	8 hores	3r trimestre	2016-2017	Miquel Sánchez Solís
ÀREES/MATÈRIES		TÍTOL I JUSTIFICACIÓ DE LA UNITAT		
Tecnologia		Internet i la nostra empresa		
COMPETÈNCIES BÀSIQUES				
<p><b>C1</b> Competència comunicativa, lingüística i audiovisual. <b>C2</b> Competència artística i cultural. <b>C3</b> Tractament de la informació i competència digital.</p> <p><b>C4</b> Competència matemàtica. <b>C5</b> Competència d'aprendre a aprendre. <b>C6</b> Competència d'autonomia i iniciativa personal.</p> <p><b>C7</b> Competència en el coneixement i la interacció amb el món físic. <b>C8</b> Competència social i ciutadana.</p>				

**CRITERIS D'AVALUACIÓ**

- CA1:** Comprendre el funcionament de les empreses virtuals i el seu model de negoci.
- CA2:** Descriure els avantatges que aporta l'empresa virtual al model tradicional.
- CA3:** Identificar les eines de màrqueting online més rellevants en l'àmbit empresarial.
- CA4:** Desenvolupar la presència online del projecte que està realitzant l'equip.
- CA5:** Diferenciar accions relacionades amb el posicionament orgànic SEO i el posicionament de pagament SEM.
- CA6:** Seleccionar les paraules clau del projecte per a realitzar una campanya de posicionament orgànic als cercadors.
- CA7:** Produir els anuncis per a una campanya de posicionament de pagament SEM.
- CA8:** Seleccionar les diferents xarxes socials en relació al propòsit que es vol aconseguir.
- CA9:** Elaborar un petit pla a les xarxes socials pel projecte que està desenvolupant l'equip.
- CA10:** Comprendre el concepte de prototip i la seva utilitat.
- CA11:** Realitzar un prototip de la pàgina web del projecte que està desenvolupant l'equip.
- CA12:** Avaluar l'efectivitat de l'equip i presentar els resultats dels treballs generats.
- CA13:** Actuar recíprocament amb generositat, eficàcia i professionalitat, així com negociar i resoldre els possibles conflictes que sorgeixin.
- CA14:** Aplicar tècniques de comunicació verbal i no verbal durant l'exposició pública dels resultats d'una recerca individual o col·lectiva, amb el suport dels mitjans audiovisuals i de les TIC.
- CA15:** Realitzar presentacions que integrin eines digitals i programari específic.

<b>OBJECTIUS D'APRENTATGE</b>	<b>COMP. BÀSIQUES</b>	<b>CRITERIS D'AVALUACIÓ</b>
<b>O1:</b> Comprendre què és una empresa virtual i quins avantatges aporta al model tradicional.	C1, C5, C6	CA1, CA2
<b>O2:</b> Identificar les eines de màrqueting online orientades a l'empresa més rellevants i saber decidir quines utilitzar segons les necessitats del projecte.	C1, C3, C8	CA3, CA4
<b>O3:</b> Reconèixer els conceptes bàsics del màrqueting digital.	C1, C3, C5	CA5, CA6, CA7
<b>O4:</b> Comprendre i saber aplicar la funcionalitat de les xarxes socials aplicades a l'àmbit empresarial.	C1, C3, C6, C8	CA8, CA9
<b>O5:</b> Reconèixer i desenvolupar el concepte de prototip com a eina de validació i aprenentatge.	C1, C3, C4	CA10, CA11
<b>O6:</b> Realitzar activitats que contribueixin a millorar el treball en equip.	C1, C2, C8	CA12, CA13
<b>O7:</b> Produir una presentació i exposar-la en públic de manera que serveixi per comunicar de forma sintètica i creïble la proposta de valor del producte o servei.	C1, C2, C3	CA14, CA15

**CONTINGUTS**

- L'empresa virtual i la seva millora al model tradicional.
- La presència a Internet de les empreses.
- El posicionament web als buscadors: el SEO i el SEM.
- Les xarxes socials aplicades a l'àmbit empresarial.
- El nostre pla a les xarxes socials.
- Què són els prototips?
- Desenvolupem el prototip pel nostre projecte!

Taula 6: programació general Mòdul II: Internet i la nostra empresa. Font: elaboració pròpia.

#### **4.4. Atenció a la Diversitat**

Un dels aspectes que es tenen molt en compte en aquest projecte és el de la l'atenció a la diversitat. A qualsevol aula ens trobem que no existeix una uniformitat en la forma d'aprendre dels alumnes. No tots tenen les mateixes capacitats ni la mateixa motivació per fer-ho. També hem de tenir molt presents les diferències existents entre alumnes per les diferents condicions familiars i socioculturals d'aquests, pel desconeixement de l'idioma, per les situacions d'abandonament i absentisme escolar o pels processos migratoris.

Tots aquests factors fan que a classe ens trobem amb alumnes que no aprenen al mateix ritme ni amb la mateixa facilitat que els altres, cosa que va provocant que poc a poc molts d'aquests alumnes s'acabin despenjant.

Davant d'aquestes situacions no podem oblidar que la nostra tasca passa per preparar als alumnes per tal que siguin capaços de desenvolupar-se en la societat actual. Però hem de ser realistes i no mirar d'oferir una atenció individualitzada per a cada alumne en particular, ja que amb aules de 25 alumnes és inviable pels docents. Cal entendre i atendre la diversitat des d'un marc en el que entenguem la realitat en la que estem treballant i siguem capaços d'aplicar estratègies que siguin reals i aplicables a l'aula.

A l'hora de plantejar les mesures d'atenció a la diversitat caldrà en primer terme realitzar una avaluació inicial per obtenir informació sobre cada grup d'alumnes. Serà d'utilitat conèixer quin és el funcionament del grup, el clima de l'aula, el nivell d'atenció dels alumnes... També serà positiu poder identificar les fortaleses i els aspectes de millora del grup respecte al desenvolupament dels continguts o respecte a aspectes competencials. Per últim, seria bo tenir informació sobre els aspectes a tenir en compte a l'hora de fer els agrupaments d'alumnes per realitzar treballs cooperatius. Tota aquesta informació ja pot ser coneguda pel docent en cas de que anteriorment hagi treballat amb aquests grups, però sinó caldria fer el traspàs amb el tutor del grup, en cas de ser possible.

D'altra banda també es realitzarà en qüestionari d'avaluació inicial als alumnes que ens servirà com a diagnòstic previ per identificar quin és el seu punt de partida. A la vegada ens servirà per modular el nivell i la selecció dels continguts que es treballaran a l'aula.

A la pràctica, s'han pres diferents mesures per concretar el treball d'atenció a la diversitat al projecte:

**Diversificació de les activitats:** s'han programat un ampli ventall d'activitats diferents, com per exemple en l'àmbit motivacional: hi ha activitats de descoberta de les pròpies capacitats emprenedores o de identificació d'emprenedors que són referents pels alumnes. També s'han previst moltes activitats d'aprenentatge "per descobriment", com la sessió d'observació fora de l'aula per a la detecció de problemes. Val la pena destacar altres activitats orientades a fomentar la creativitat, com per exemple els mètodes aplicats per a la generació d'idees. Aquesta diversitat didàctica ha de permetre al docent guiar de forma satisfactòria el procés d'ensenyament, a la vegada que possibilita als alumnes connectar les informacions amb el seu "estil cognitiu".

**Diversificació dels nivells de dificultat:** s'han previst activitats amb diferents nivells de dificultat que s'adaptin a la diversitat dels alumnes. Habitualment a les sessions es presenta una primera activitat de tipus conceptual amb la que l'estudiant podrà verificar si ha assimilat les idees fonamentals de la sessió. A continuació es solen programar activitats de creació, d'observació o d'aplicació dels conceptes en el propi projecte. Gran part d'aquestes activitats ja es realitzen en grup, facilitant la

comprensió per part dels alumnes amb més dificultats. El propi treball cooperatiu és en sí una de les principals mesures d'atenció a la diversitat.

Respecte a les **activitats d'ampliació**, en el material desenvolupat s'inclouen referències que permetran que els alumnes més avançats puguin aprofundir en la temàtica treballada.

**Metodologies actives:** per a l'atenció a la diversitat es proposa la utilització de metodologies actives que es concreten en dues estratègies didàctiques: al principi de cada sessió es dedica una petita part a exposar els continguts a treballar, amb l'objectiu d'assegurar que els continguts mínims prioritaris s'entenen per part de tots els alumnes. Seguidament s'apliquen estratègies d'aprenentatge de descoberta guiada, cosa que permetrà als estudiants aprofundir en les activitats segons les seves capacitats i interessos.

**Aprenentatge basat en projectes (ABP):** aquesta metodologia de treball és molt beneficiosa en sí mateixa per l'atenció a la diversitat. Gràcies al treball cooperatiu, els alumnes aniran construint el seu propi aprenentatge recolzant-se entre ells. Aquest aprenentatge partirà dels coneixements previs i motivacions de cada component, alhora que permetrà que cadascú s'ajusti al seu propi ritme d'aprenentatge durant tot el projecte.

Tot això farà augmentar el desenvolupament d'un aprenentatge significatiu, a la vegada que creixerà també l'autoestima de tots els components: a l'equip de treball totes les tasques i aportacions realitzades són necessàries, i cadascú realitzarà aquelles en les que sigui més hàbil. És per aquest motiu que a la segona sessió del projecte es formaran els equips de treball, assignant un rol diferent per a cada component de l'equip. El rol assignat anirà en relació als punts forts de l'alumne.

El treball per projectes té l'avantatge de fer partícips a tots els components en igualtat de condicions. Segons es vagi desenvolupant el projecte, s'aniran reflectint les capacitats de cada component i l'èxit del projecte serà compartit per tots. D'igual forma els més capacitats ajudaran als altres, de manera que tots es sentiran partícips de l'èxit final.

Per últim cal tenir en compte que l'aprenentatge basat en problemes és capaç de treure el millor de cada estudiant, afavorint la responsabilitat i el compromís amb els altres. Els alumnes tractaran de donar el millor de sí mateixos per no defraudar les expectatives dels altres.

## **5. DESCRIPCIÓ DE LA SOLUCIÓ PROPOSADA**

La solució proposada al plantejament inicial s'ha desenvolupat amb la voluntat d'oferir al docent eines per fomentar en l'alumne el seu esperit emprenedor. El projecte s'ha definit de forma interdisciplinària entre les assignatures d'Emprenedoria i Tecnologia. Per mitjà d'estratègies d'aprenentatge recolzades en la metodologia "*learning by doing*", l'alumne desenvoluparà un projecte emprenedor propi en el marc d'un aprenentatge significatiu basat en projectes.

Seguidament es presenta la metodologia proposada en el projecte.

### **5.1. Metodologia de treball**

La metodologia didàctica utilitzada en aquest projecte és totalment interactiva, fent servir en tot moment el principi metodològic "*learning by doing*". Es realitzaran activitats basades en l'experimentació i la creació d'un projecte en grup. S'ha optat per fer servir una metodologia dinàmica que afavoreixi el desenvolupament de les capacitats, l'adquisició de coneixements i la suma d'experiències per part de l'alumnat. Aquestes activitats eminentment pràctiques afavoreixen que es donin les condicions adequades per tal que els estudiants despleguin una activitat creativa que els permeti l'adquisició de coneixements i experiències necessaris pel desenvolupament de l'esperit emprenedor.

Les activitats es portaran a terme tant de forma individual com de forma cooperativa, tot i que gran part es desenvoluparan mitjançant la creació d'uns equips de treball base heterogenis de quatre persones que tindran assignats rols diferents. Cadascun dels equips haurà de desenvolupar una idea de negoci. Amb el treball cooperatiu es fomentarà l'ajuda mútua entre els alumnes, que es generi una interdependència positiva i una responsabilitat compartida. Amb aquesta estratègia es vol també

aconseguir una educació inclusiva que permeti als nostres alumnes desenvolupar habilitats i actituds bàsiques per tal que es puguin desenvolupar com a persones en la societat actual.

Les sessions tindran un caràcter molt dinàmic i eminentment pràctic. Per començar les classes el professor donarà a conèixer els objectius de la sessió i introduirà el tema que es treballarà. Durant una part important de cada classe els alumnes treballaran amb els seus equips en el desenvolupament del projecte. El rol del professor en aquestes sessions serà diferent del model tradicional: haurà de fer de guia de l'activitat per assegurar-se que tots els alumnes comprenen quina feina s'ha de fer i com s'ha de fer. Per aconseguir-ho serà important oferir i demanar un feedback constant de la feina que desenvolupa cada equip i acompanyar en el bon desenvolupament del projecte. Durant les sessions el docent haurà d'assegurar la participació de tots els components de l'equip per tal que es sentin implicats en el projecte i estiguin motivats. A cada component de l'equip se li assignarà un rol que haurà de desenvolupar durant les diferents sessions i que facilitarà que cada estudiant tingui responsabilitats concretes. A la vegada també es tracta d'una estratègia que ens servirà per treballar l'atenció a la diversitat amb aquells joves que puguin tenir dificultats.

Els principis metodològics bàsics aplicats en el projecte parteixen de la consideració de l'educació com un procés i com un mètode de treball en el que l'alumne participa de forma activa en l'aprenentatge, fomentant en tot moment el seu treball autònom i el desenvolupament d'aprenentatges significatius.

A continuació es presenten les metodologies didàctiques més rellevants utilitzades al projecte:

- **El treball cooperatiu:** l'aprenentatge dels alumnes es farà mitjançant el treball en equip. Durant els dos mòduls del projecte els alumnes tindran un equip de treball base, format per alumnes heterogenis, amb el qual desenvoluparan el seu projecte final. Tanmateix també es formaran altres grups per a realitzar activitats que es resoldran de forma coordinada entre els components del grup. Amb el treball cooperatiu es desenvoluparan capacitats com el treball en equip, la coresponsabilitat, la comunicació o la planificació.
- **L'aprenentatge basat en projectes (Project-based learning):** els alumnes construiran el seu coneixement de forma activa, tot resolent problemes de la vida real. Per equips hauran de desenvolupar un model de negoci que permetrà resoldre algun problema que hauran detectat en el seu entorn. Es tracta doncs d'un aprenentatge significatiu centrat en l'alumne i no en el professor ni en els continguts. El professor tindrà en aquest cas una funció de facilitador, acompanyador i tutor del procés d'aprenentatge dels alumnes. Els principals objectius que es volen aconseguir amb aquesta metodologia passen per cercar un desenvolupament integral dels joves, aconseguint l'adquisició de coneixements sobre la matèria, així com desenvolupar habilitats, actituds i competències. Serà necessari involucrar a l'alumne en el projecte i potenciar el sentit de col·laboració amb la resta de l'equip per aconseguir l'èxit general. Els alumnes han d'assumir la responsabilitat del seu propi aprenentatge a través del treball en situacions extremes del món real que els permetin desenvolupar l'esperit crític i l'adquisició de coneixements aplicables en el seu dia a dia.

Aquest tipus d'aprenentatge també fomenta la capacitat dels alumnes per resoldre problemes amb un nivell de dificultat més gran del que es planteja normalment. Afavoreix el treball col·laboratiu i ajuda a potenciar valors com el respecte envers els altres i les seves idees, el valor del compromís i l'esforç, així com la capacitat de col·laborar. Per últim afavoreix la capacitat d'aprendre i de millorar amb la pròpia experiència.

- **El treball individual:** en algunes primeres fases de certes activitats es plantejaran activitats que es demanarà que es comencin de forma individual. És per exemple com està pensat portar a terme alguna de les activitats de creativitat. És interessant que l'alumne faci també l'esforç de resoldre una activitat de forma individual per posteriorment compartir-la amb la resta de companys i poder veure els diferents punts de vista.

A partir d'aquestes metodologies, la pràctica docent ha d'anar encaminada a:

- **Generar treball en equip:** en el projecte s'insisteix molt en el principi metodològic del "*learning by doing*", que combinat amb la posada en comú amb la resta de companys permet que l'alumne desenvolupi les habilitats i actituds necessàries per generar un aprenentatge significatiu que li serveixi en el seu dia a dia. Amb el treball en equip també es promourà



aspectes com el respecte, la solidaritat o l'esperit d'equip, enfortint les relacions entre els alumnes.

- **Afavorir l'aprenentatge per descobriment:** a través del desenvolupament del projecte per equips es desenvolupa l'autonomia, la iniciativa i la creativitat de l'alumne, permetent la pròpia elaboració del seu aprenentatge.
- **Potenciar l'aprenentatge significatiu i la motivació de l'alumne:** aquest projecte pretén que l'estudiant integri els coneixements necessaris que li permetin desenvolupar una experiència real que es basi en els seus interessos, expectatives i coneixements previs. Per fer-ho serà imprescindible motivar als estudiants per aconseguir l'èxit del projecte. Treballar amb joves motivats permetrà afavorir l'assimilació de nous coneixements i de noves capacitats que potenciïn el seu esperit emprenedor. També ajudarà a que els alumnes relacionin els continguts apresos amb les seves necessitats, interessos i expectatives a l'hora d'emprendre. Per últim facilitarà un aprenentatge global que permeti que allò que l'alumne aprengui en relació a l'esperit emprenedor es relacioni de forma interdisciplinària amb altres àrees de coneixement.
- **Identificar oportunitats:** plantejar als alumnes el repte d'identificar oportunitats que puguin acabar generant valor per a ells i pels seu entorn. Fomentar l'observació i l'anàlisi de l'entorn, la planificació i l'organització del treball, saber assumir responsabilitats i desenvolupar l'esperit crític de l'alumne també ajudaran a general un aprenentatge significatiu que potenciarà el desenvolupament personal i professional dels estudiants.
- **Desenvolupar les capacitats emprenedores:** fomentar la capacitat per a la presa de decisions, les habilitats comunicatives i la autonomia dels alumnes per mitjà del treball en equip, les presentacions i les dinàmiques de grup. L'estudiant ha d'adquirir les habilitats socials bàsiques per a continuar amb els seus estudis o bé per a la seva incorporació en el món laboral, ja sigui com a treballador per compte aliena o com a empresari.
- **Preparar-se per poder emprendre:** estimular l'autoconfiança, la motivació per aconseguir les fites proposades, la iniciativa personal i la capacitat per entendre i assumir riscos acceptables com a pas previ per a la preparació com a emprenedor i la consecució dels objectius proposats.
- **Treballar amb les tecnologies de la informació:** el material multimèdia i les eines interactives, així com l'ús d'Internet com a mitjà de comunicació han de conviure en el dia a dia dels nostres estudiants com a eines del procés d'ensenyament – aprenentatge.

## 5.2. Continguts i seqüenciació

Com hem comentat anteriorment, el projecte està format per dos mòduls: un primer mòdul de dotze sessions pensat per desenvolupar-se durant el segon trimestre de segon d'ESO (el mòdul I: Tots podem emprendre!) i un segon mòdul de vuit sessions pensat per ser impartit al tercer trimestre de Tecnologia de segon d'ESO (mòdul II: Internet i l'empresa virtual).

Seguidament es presenta el detall de les 20 sessions programades, dividides en els dos mòduls.

### **MÒDUL 1: TOTS PODEM EMPRENDRE!**

#### **SESSIÓ 1: L'actitud emprenedora és el que compte!**

En aquesta sessió introduïrem conceptes com emprendre o emprenedor. Els alumnes han d'entendre que no només es pot ser emprenedor en l'àmbit d'un projecte empresarial, sinó que és aplicable en el dia a dia de qualsevol persona. Ser emprenedor és tenir una actitud proactiva davant de la vida. Es

tracta d'identificar situacions en que es pugui millorar la realitat i fer alguna cosa per aconseguir-ho. Es treballarà sobre uns cassos d'èxit per veure cassos d'emprenedors sorgits a partir d'oportunitats o necessitats diferents.

### **Objectius de la sessió**

- Descriure el concepte d'emprendre així com les habilitats emprenedores més rellevants.
- Avaluar quines són les seves habilitats emprenedores per tal de poder-les potenciar o desenvolupar.

### **PRIMERA ACTIVITAT (15'): Què sabem de tot això?**

---

Servirà per fer una petita presentació del que farem en aquestes sessions i per passar un breu qüestionari als alumnes per saber quins coneixements tenen sobre el tema.

**Material:** Pissarra, ordinador, projector

#### **Recursos necessaris**

- Fitxa de treball (**annex S1.1. - Què sabem de tot això?**)

#### **Desenvolupament de l'activitat**

El professor dedicarà els primers cinc minuts per explicar el que es farà en les properes sessions. No s'entrarà en detall perquè en les properes sessions s'anirà explicant més en detall tot el procés. A continuació entregarà a cada alumne la fitxa S1.1. - Què sabem de tot això? Es tracta d'un qüestionari d'avaluació inicial per tal que el docent es faci una idea de quin és el punt de partida dels alumnes.

### **SEGONA ACTIVITAT (15'): emprendre i la persona emprenedora**

---

En aquesta activitat l'alumne entendre els conceptes d'emprendre i de persona emprenedora. També es treballaran quines són les habilitats que caracteritzen a un emprenedor.

**Material:** Pissarra, ordinador, projector

#### **Recursos necessaris**

- Fitxa de treball (**annex S1.2. - Emprendre i la persona emprenedora**)
- Vídeo (1,5'): YouTube. (04/01/2016). *Qué es emprender?* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 05/02/2016 de <https://www.youtube.com/watch?v=K1HvVtKJrPo>

#### **Desenvolupament de l'activitat**

- El professor preguntarà al grup classe què vol dir emprendre i anirà anotant a la pissarra els conceptes clau que consideri més rellevants.
- A continuació posarà un vídeo (veure apartat recursos necessaris) que explica els elements claus del fet d'emprendre.
- Un cop acabat el vídeo, amb l'ajuda de la classe el professor comparará els conceptes anotats a la pissarra corresponents a les aportacions dels alumnes amb els conceptes clau que apareixen al vídeo. El professor encerclarà els conceptes clau i els alumnes ompliran la primera part de la fitxa de treball de l'annex S1.2. - Emprendre i la persona emprenedora. Alguns **elements clau sobre què vol dir emprendre** són: esperança, por, família, celebrar, reinventar-se, volar, acceptar-se, volar, atrevir-se, mirar, recuperar-se, aprendre, equip, lideratge, sorpresa, acostumar-se, motivació, esforç, curiositat, llibertat, futur, viure.

### **TERCERA (30'): quin és el millor emprenedor que coneixes?**

---

Amb aquesta activitat es vol aconseguir que l'alumne entengui i conegui les habilitats que caracteritzen a l'emprenedor. Totes les persones tenen qualitats emprenedores. Aquesta activitat permetrà que els alumnes coneguin aquestes habilitats per tal que les puguin potenciar o desenvolupar.

**Material:** Pissarra

**Recursos necessaris:** Fitxa d'activitat (**annex S1.3. - Quin és el millor emprenedor que coneixes?**)

### **Desenvolupament de l'activitat**

- En primer terme el professor explicarà quines són i en què consisteixen les habilitats emprenedores més rellevants: autonomia, superació, esperit innovador, perseverança, autoestima, sentit crític, autodisciplina, flexibilitat, tenacitat, autocontrol i iniciativa.
- Els alumnes hauran d'anar incloent aquestes habilitats a la segona part de la fitxa S1.2. de l'annex (Enumera i explica breument les habilitats emprenedores treballades a l'aula) amb una descripció del que vol dir cadascuna d'elles.
- A continuació es demanarà a cada alumne que pensi una persona que ell consideri emprenedora i que acompleixi el màxim número possible de les habilitats enumerades anteriorment.
- Es repartirà als alumnes la fitxa S1.3.- "Quin és el millor emprenedor que coneixes?" dels annexos. Cada alumne escriurà a la fitxa el nom de la persona emprenedora triada. El professor generarà a l'aula una dinàmica que consistirà en que cada alumne haurà de defensar el personatge que ha triat tot explicant quines de les característiques de les comentades a classe anteriorment té.
- Segons avança el debat a classe, es va marcant a la fitxa el personatge que ha triat cada alumne i les característiques emprenedores identificades. Guanyarà l'alumne que hagi triat el personatge que més habilitats acompleixi.

### **ACTIVITAT PER FER A CASA: i jo, tinc fusta d'emprenedor?**

Es tracta d'una activitat que ens servirà per fer de nexa entre la sessió u i la sessió dos. Es vol que l'alumne reflexioni i avalui sobre quines de les característiques pròpies de l'emprenedor vistes a classe creu que ell també té.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (**annex S1.4.- I jo, tinc fusta d'emprenedor?**)

### **Desenvolupament de l'activitat**

El professor explica l'activitat que l'alumne haurà de fer a casa. Es tracta de que ompli a la fitxa S1.4. quines de les característiques emprenedores treballades a la sessió les considera també com a pròpies.

## **SESSIÓ 2: La clau de l'èxit es troba en el treball en equip!**

Durant aquesta sessió el professor explicarà als seus alumnes en què consisteix el projecte. També es treballarà la importància que té el treball en equip a l'hora d'emprendre i per últim s'acabarà la sessió amb la creació d'equips de treball que funcionaran fins al final del projecte.

### **Objectius de la sessió**

- Avaluar quines són les seves habilitats emprenedores per tal de poder-les potenciar o desenvolupar.
- Defensar l'emprenedoria com una activitat que necessita de la participació de persones amb perfils diferents per aconseguir l'èxit.

### **PRIMERA ACTIVITAT (10'): Presentació del projecte**

Els alumnes coneixeran en què consisteix el projecte i com es portarà a terme.

### **Desenvolupament de l'activitat**

El professor explicarà al grup classe els trets més representatius del projecte:

- Comentará que la finalitat del projecte és que els alumnes desenvolupin el seu esperit emprenedor mitjançant el disseny d'un model de negoci virtual.
- S'explicarà la temporalització: una sessió setmanal.
- Es parlarà de que durant el segon trimestre de curs el projecte es portarà a terme a l'assignatura d'emprenedoria i que s'acabarà durant el tercer trimestre a l'assignatura de Tecnologia.
- La primera part del projecte servirà per pensar una idea i dissenyar el model de negoci. Aquesta part es la que es desenvoluparà a l'assignatura d'Emprenedoria. Durant el següent trimestre a l'assignatura de Tecnologia es treballarà l'estratègia per portar aquest model de negoci a un entorn virtual.

- Es deixarà un torn obert de preguntes per tal de donar resposta als dubtes que puguin tenir els alumnes.

### **SEGONA ACTIVITAT (10'): i jo, tinc fusta d'emprenedor?**

---

Per tal que l'alumne pugui contrastar la fitxa realitzada a casa amb l'opinió d'algun dels seus companys.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (**annex S1.4. - I jo, tinc fusta d'emprenedor?**)

#### **Desenvolupament de l'activitat**

Els alumnes intercanvien la fitxa S1.4. que **havien de portar feta de casa** amb algun dels companys. Una bona manera per fer-ho és que la classe es situï en cercle i els alumnes passin la fitxa amb el company de la dreta

### **TERCERA ACTIVITAT (15'): Diferents usos d'un clip**

---

#### **Per a què es fa?**

Es tracta d'una activitat que serveix per tal que els alumnes s'adonin de que treballar en equip és molt més efectiu que fer-ho de manera individual, sobre tot quan el que volem és innovar. Els alumnes veuran com existeixen respostes i plantejaments diferents, tots ells correcte. En la posada en comú a la classe dels resultats, també es podrà comprovar com el resultat final en termes d'imaginació i innovació és molt superior que el de qualsevol estudiant de forma individual.

**Material:** Pissarra.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (**annex S2.1. - Diferents usos d'un clip**).

#### **Desenvolupament de l'activitat**

- Aquesta activitat es desenvolupa inicialment de forma individual. Posteriorment els alumnes es posen en grup per tal de compartir els resultats obtinguts.
- Cada alumne rebrà la fitxa de l'annex 2.1. i disposarà de cinc minuts per tal de pensar quins altres usos podem donar a un clip.
- A continuació la classe es divideix en equips de quatre persones amb l'objectiu de posar en comú les respostes i anotar totes les respostes diferents de l'equip.
- Per últim, cada grup comentarà amb el grup classe algunes de les utilitats que creuen més interessant o innovadores.

### **QUARTA ACTIVITAT (10'): Característiques del treball en equip**

---

#### **Per a què es fa?**

Es tracta de que els alumnes entenguin les principals bondats del treball en equip.

**Material:** Pissarra

#### **Desenvolupament de l'activitat**

El professor explicarà als alumnes el concepte i les principals característiques del treball en equip:

- Treball en equip implica un grup de persones que treballin de manera coordinada en la execució d'un projecte.
- L'equip és qui respon del resultat final i no cadascú dels seus membres de forma individual.
- Cada component del grup s'especialitza en un àrea determinada del projecte.
- Cada membre de l'equip és responsable de les seves tasques i només si tots aconsegueixen les seves funcions el projecte tirarà endavant.
- El treball en equip no només és la suma d'aportacions individuals.

## **CINQUENA ACTIVITAT (15'): Confecció dels equips de treball**

---

### **Per a què es fa?**

Confeccionar els equips de treball per poder avançar en la elaboració del projecte.

**Material:** Pissarra

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (**annex S2.2. - Els equips de treball**).

### **Desenvolupament de l'activitat**

- El professor confeccionarà equips de treball formats per quatre alumnes. Es recomana que els equips estiguin composts de manera heterogènia, de manera que dintre del que sigui possible, els components del grup es complementin entre ells i aportin el màxim valor.
- Cada alumne tindrà assignat un rol dintre del seu equip, amb l'objectiu que tots els components puguin col·laborar en el projecte.
- L'assignació dels rols pot fer-se de forma aleatòria o bé directament pel professor, queda sota el seu criteri.
- Els quatre rols que ha de contenir cada grup són els següents:
  - **Coordinador:** coordina les activitats.
  - **Explorador:** busca informació i recursos.
  - **Constructor:** s'encarrega de plasmar les idees sobre paper. Converteix les idees en alguna cosa concreta.
  - **Comunicador:** elabora i transmet la informació.
- Els alumnes rebran la fitxa de l'annex S2.2. Hauran de pensar un nom per l'equip i anotar el nom dels components amb el rol de cadascú.

## **SESSIÓ 3: A la recerca de problemes**

Es tracta d'una sessió orientada a que els joves observin el seu entorn i despertin el seu sentit de la curiositat. S'explica un mètode que permetrà als alumnes detectar oportunitats properes i es posa a la pràctica mitjançant unes sortides d'observació de l'entorn.

### **Objectius de la sessió**

- Justificar que les oportunitats per emprendre s'originen en problemes i oportunitats que formen part del nostre dia a dia.
- Concebre la realitat de manera que es fomenti la detecció de problemes i la generació d'oportunitats.

## **PRIMERA ACTIVITAT (30'): Tot depèn de com es miri...**

---

Per tal que els joves siguin conscients de que podem descobrir oportunitats molt interessants simplement sent curiosos i canviant la forma amb la qual es mirem les coses. Només cal que es facin determinades preguntes o es qüestionin allò que ens envolta per aconseguir-ho.

**Material:** Cada grup haurà de portar llapis i paper.

### **Desenvolupament de l'activitat**

A cada equip de treball se li assigna una missió: tenen 20 minuts per recórrer l'Institut i observar-ho de manera diferent a com ho havien fet fins ara. Cada equip farà servir una "lupa" diferent per tal d'observar els següents aspectes:

- Lupa número 1: quines coses o objectes imagineu que podria haver i no hi ha (per exemple una taula de ping-pong, plantes, una màquina de fer fotos de carnet...).
- Lupa número 2: quines modificacions estètiques proposaríeu (per exemple pintar les parets d'un altre color, un gran mirall a l'entrada...).

- Lupa número 3: quines activitats en podrien fer en els diferents espais com el pati, les aules, el gimnàs... (per exemple el gimnàs podria ser una sala de concerts).
- Lupa número 4: quines mesures de seguretat proposaríeu? (per exemple contra robatoris, atracaments...).
- Lupa número 5: quines mesures d'accessibilitat proposaríeu? (per exemple amb persones amb minusvalidesa es podrien fer rampes, adaptar els lavabos...).

Els alumnes hauran de tornar amb el màxim nombre d'idees anotades. Llavors el professor preguntarà per les idees que els grups han anotat i les posaran en comú, fent que reflexionin sobre si han quedat sorpresos sobre el que es pot arribar a imaginar si les cosses es miren amb una "lupa" diferent.

El docent farà reflexionar als joves sobre les idees generades, incidint en la importància de com s'orienta l'observació per determinar allò que veiem i recalcant que cal un canvi d'orientació per descobrir les diferents vessants de la realitat.

## **SEGONA ACTIVITAT (30'): Preparem la nostra recerca!**

---

Es tracta de que els equips de treball es preparin i organitzin per a realitzar una sortida d'observació a partir dels seus interessos. El propòsit d'aquesta activitat de camp és que els equips obtinguin informació propera sobre el tema sobre el que els agradaria desenvolupar el projecte.

**Material:** Cada grup haurà de portar llapis i paper.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (**annex S3.1. - A la recerca de problemes**).

### **Desenvolupament de l'activitat**

S'explica als alumnes que pel proper dia hauran d'haver realitzat aquesta activitat per equips. Es tracta d'una observació de camp a través de la qual hauran de detectar problemes, els quals hauran de poder resoldre'ls d'una manera innovadora, per tal que puguin esdevenir oportunitats de negoci.

Els equips han de resoldre ara les següents qüestions per poder realitzar l'activitat de grup:

- **A ON:** cada grup haurà de seleccionar dos llocs a on faran les visites. Aquestes visites en realitzaran per parelles. Dels quatre membres de cada grup, dos faran una visita i dos una altra. Les observacions es fan amb l'objectiu de que els alumnes detectin problemes no resolts i pensin en solucions que puguin arribar a esdevenir oportunitats de negoci. Les visites poden ser a casa dels alumnes, donant una volta per la ciutat, un centre comercial, instal·lacions esportives, un hospital, una discoteca...
- **QUÈ:** cada parella de l'equip ha de pensar què és el que va a observar, tenint en compte quina "lupa" faran servir. La idea és que els alumnes decideixin unes preguntes per poder observar millor l'espai triat segons la seva "lupa". Amb aquesta lupa els alumnes detectaran problemes i pensaran com es poden resoldre per tal que puguin esdevenir idees de negoci. Alguns exemples de preguntes podrien ser: quines cosses falten aquí i podrien anar bé? Què està passant aquí que podria funcionar millor? es poden distribuir millor els espais? com de contenta està aquí la gent? hi ha conflictes? que hi ha de poc agradable? Cada equip triarà diferents preguntes per poder observar millor el lloc triat.
- **QUI:** cal decidir a quin lloc aniran cadascuna de les dues parelles. A més, cada parella farà una recerca prèvia a Internet.
- **QUAN:** el grup ha d'acordar quin dies i a quina hora faran les seves observacions.

El docent anirà supervisant el treball dels diferents grups i els orientarà en funció del que es produeixi. Ha de tenir present que les propostes no siguin ni massa senzilles ni massa complicades per portar-se a terme. Dintre del que sigui possible, haurà de vetllar per tal que no tots els grups decideixin anar al mateix lloc per tal de realitzar l'observació. Un cop que els alumnes hagin acabat la planificació de les visites, es comentaran en veu alta amb la resta dels grups i el professor els animarà a anotar tot allò que vegin. Els alumnes tindran el suport de la fitxa S3.1. de l'annex per poder realitzar l'activitat.

## **SESSIÓ 4: Busquem oportunitats!**

El desenvolupament d'aquesta classe es plantejarà per treballar dinàmiques de grup creatives que permeten buscar solucions a partir de la detecció d'un problema.

### **Objectius de la sessió**

- Concebre com es genera i formula la idea emprenedora.
- Exposar el procés per a utilitzar el pensament creatiu.
- Aplicar i posar en pràctica tècniques per fomentar la creativitat
- Justificar la importància de saber detectar oportunitats i necessitats no resoltes.
- Concebre els problemes com a oportunitats, tenint en compte que allò que és important no és tant el problema com el valor de les persones a l'hora d'aportar solucions.

### **PRIMERA ACTIVITAT (15'): Els resultats de l'observació**

---

Per tal que els components del grup comparteixin allò que han trobat en les seves visites i acordin amb quin problema es queden com a base per desenvolupar el projecte.

#### **Desenvolupament de l'activitat**

- Els alumnes es reuneixen per equips de treball i s'expliquen entre ells les dues visites realitzades, compartint tot allò que han observat. L'alumne amb el rol de constructor posa per escrit tots els punts que vagin sorgint i que el grup consideri més interessants.
- El professor anirà comprovant si el grup avança de forma correcta i si tots els components del grup hi participen de forma activa.
- Per finalitzar, cada component de l'equip hauria de votar els punts sorgits durant la primera fase. Per realitzar la votació, cada component del grup selecciona tres de les idees comentades. Posteriorment es sumen tots els punts i es decideix amb quin problema es treballarà com a base en el desenvolupament del projecte.

En qualsevol cas cal tenir present que la segona part del projecte passa per dissenyar l'empresa virtual, per la qual cosa es recomana que el problema seleccionat sigui susceptible d'acabar en una idea que es pugui desenvolupar en el canal online. El professor ha de vetllar per tal que el problema que els alumnes escullin sigui factible i no tingui una complexitat molt elevada ni sigui molt senzill. A partir de la selecció del problema es realitzaran dinàmiques de generació d'idees que permetin trobar solucions que finalment han d'esdevenir en oportunitats de negoci.

### **SEGONA ACTIVITAT (20'): El mètode 435**

---

Per tal que l'alumne s'impliqui amb el problema plantejat i sigui capaç de generar idees creatives juntament amb la resta de l'equip.

**Material:** Pissarra, full de paper.

#### **Desenvolupament de l'activitat**

En aquest punt els equips ja han de tenir totalment definit el problema que han de desenvolupar per buscar-li solució.

Es reuneixen els equips de quatre persones amb un full de paper en blanc cadascú. Cada alumne ha d'anotar al paper tres idees diferents per resoldre el problema de manera concreta i breu, tenint en compte que només disposa de cinc minuts per escriure-la. Un cop acabat el temps, cada component del grup passarà el seu full al company del costat i es repetirà el procés d'escriure tres noves idees en cinc minuts més, després d'haver llegit les idees que han anotat al paper els companys i que serviran com a font d'inspiració.

Al completar el cicle de quatre intervencions de cinc minuts, durant el qual hauran fet circular tots els fulls de forma ordenada i un sol cop per cadascun dels participants, es disposarà de dotze idees a cada paper, el que pot suposar quaranta-vuit idees diferents en només vint minuts.

### **TERCERA ACTIVITAT (20'): El mètode SCAMPER**

---

Amb aquesta activitat l'alumne coneixerà una altra dinàmica creativa que permetrà que el volum d'idees a on poder triar sigui més elevat.

Es tracta d'una dinàmica que és un mix de diferents tècniques. Són preguntes que estimulen la generació d'idees d'*Alex Osborn*, el creador de la coneguda dinàmica del *Brainstorming*. El funcionament de la dinàmica és molt senzill: a partir del problema plantejat a la primera activitat, els alumnes han de generar noves idees per solucionar-ho. Aquestes idees es generen a partir del plantejament de les preguntes SCAMPER.

A tall d'exemple, imaginem que el problema que hem de resoldre és el següent: "alternatives lúdiques pels dissabtes a la nit". A partir d'aquest plantejament, s'apliquen les preguntes del mètode per anar trobant possibles alternatives:

- **Substituir** (substituir coses, llocs, procediments, gent, idees...)
  - I si es sortís els dimarts?
  - I si les festes es fan al camp i no a la ciutat?
  - Què podem canviar de la nit del dissabte?
  - I si canviem l'alcohol pels regals?
  - I si canviem la nit per el dia?
- **Combinar** (combinar temes, conceptes, idees, emocions...)
  - I si el dissabte per la nit es fessin competicions esportives?
  - I si el dissabte a la nit el cinema fos gratuït?
  - Com es podria combinar la diversió amb el silenci?
  - Com podríem divertir-nos més dies encara que es treballés?
- **Adaptar** (adaptar idees d'altres contextos, temps, escoles, persones...)
  - Què s'ha fet en d'altres llocs?
  - Com s'ho passa bé la gent a Lapònia?
  - Com s'ho passava bé la gent fa 50 anys a Espanya?
  - Com ens agradaria passar-ho bé d'aquí a 100 anys?
- **Modificar** (afegir quelcom a una idea o un producte, transformar-ho)
  - Com sortir sense beure alcohol?
  - Com fer festa sense soroll?
  - Com divertir-nos sense diners?
  - Com conèixer gent interessant sense haver de beure?
- **Utilitzar-ho per a altres usos** (extreure les possibilitats ocultes de les coses)
  - Que hi ha als parcs durant el dissabte a la nit?
  - Qui hi ha a les biblioteques durant el dissabte a la nit?
  - Qui hi ha als col·legis? i als museus?
- **Eliminar** (treure conceptes, parts, elements del problema)
  - I si les ciutats no existissin?
  - I si tots anéssim en cadira de rodes?
  - I si no es pogués veure a partir de les 11 de la nit?
  - I si haguéssim de sortir sols?
- **Reordenar** (o invertir elements, canviar-los de lloc, rols...)
  - Que passaria si haguéssim de treballar els dissabtes?
  - Què passaria si es pogués beure a una biblioteca?
  - Què passaria si es sortís de dilluns a divendres?

**Material:** Pissarra, full de paper.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (**annex S4.1. - El mètode SCAMPER**).

### **Desenvolupament de l'activitat**

Per desenvolupar aquesta dinàmica, els alumnes hauran de partir del problema definit a la sessió anterior. A partir d'aquest problema, els joves hauran de pensar solucions a partir de les preguntes SCAMPER vistes anteriorment:

- Substituir (substituir coses, llocs, procediments, gent, idees...)
- Combinar (combinar temes, conceptes, idees, emocions...)
- Adaptar (adaptar idees d'altres contextos, temps, escoles, persones...)
- Modificar (afegir quelcom a una idea o un producte, transformar-ho)
- Utilitzar-ho per a altres usos (extreure les possibilitats ocultes de les coses)
- Eliminar (treure conceptes, parts, elements del problema)



- Reordenar (o invertir elements, canviar-los de lloc, rols...)

Algunes de les idees que han sortit com a resultat de l'aplicació del mètode 435 poden ser un bon punt de partida per trobar noves idees interessants amb el mètode SCAMPER.

Per realitzar l'activitat els alumnes tindran el suport de la fitxa S4.1., a on podran anar anotant les idees que vagin generant.

### **ACTIVITAT PER FER A CASA (5'): el mètode SCAMPER (continuació)**

---

Perquè els alumnes reflexionin a casa sobre el procés realitzat i el tornin a repetir en un altre entorn.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (**annex S4.1.**)

#### **Desenvolupament de l'activitat**

L'última part de la classe el professor explicarà que els alumnes s'han de portar la fitxa per repassar les idees sorgides de l'aplicació del mètode SCAMPER. Hauran de marcar les que ells creguin que són més importants per algun motiu que després hauran de justificar a classe. A continuació, repetiran de nou el procés de la dinàmica SCAMPER amb l'objectiu de generar noves idees en un entorn diferent al de classe.

## **SESSIÓ 5: Quina és la millor idea de negoci?**

Aquesta sessió té com a objectiu triar la idea de negoci definitiva que els alumnes hauran de desenvolupar en el seu projecte.

#### **Objectius de la sessió**

- Concebre com es genera i formula la idea emprenedora.
- Exposar el procés per a utilitzar el pensament creatiu.
- Aplicar i posar en pràctica tècniques per fomentar la creativitat
- Justificar la importància de saber detectar oportunitats i necessitats no resoltes.
- Concebre els problemes com a oportunitats, tenint en compte que allò que és important no és tant el problema com el valor de les persones a l'hora d'aportar solucions.
- Treballar en equip amb criteris objectius per a la presa de decisions

### **PRIMERA ACTIVITAT (25'): Label it!**

---

Per fer una primera selecció de totes les idees sorgides.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (**annex S5.1.**)

#### **Desenvolupament de l'activitat**

En primer terme el professor preguntarà al gran grup què els hi ha semblat les dues dinàmiques de la sessió anterior: quines dificultats han tingut, què els hi ha agradat, què no els hi ha agradat...

Seguidament s'explicarà la primera activitat, que té com a objectiu fer una primera tria entre l'elevat volum d'idees que els alumnes han d'haver generat. Es tracta de la tècnica "Label it!" que simplement tracta d'etiquetar les diferents idees amb un d'aquests valors:

- Excel·lent (és quasi segur que tindrà èxit)
- Probable (si se li dóna una volta por funcionar)
- Oportunitat possible (cal millorar-la)
- 50/50 (podria anar de qualsevol manera)
- Aposta arriscada (és poc probable que tingui èxit)

Reunits en equips de treball, cada equip rebrà la fitxa S5.1., a on hauran d'omplir totes les idees sorgides durant les dues dinàmiques realitzades a la sessió anterior. A continuació s'obrirà un debat entre els components de cada grup per tal que totes les idees siguin puntuades segons els cinc criteris enumerats anteriorment.

Al final de la dinàmica, el grup triarà les idees etiquetades com a excel·lents. En cas de que el número d'idees excel·lents sigui superior a sis, caldrà que descartin per unanimitat aquelles que considerin fins quedar-se en definitiva amb només sis idees.

## **SEGONA ACTIVITAT (25'): Tècnica PNI**

---

Es tracta d'una dinàmica que permet una avaluació més detallada de les idees més rellevants.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (annex S5.2.)

### **Desenvolupament de l'activitat**

Un feta una primera selecció, els equips es centraran en triar una idea entre les 6 que han triat com a millors. Per acabar seleccionant la que consideren que és la millor idea, s'analitzarà cadascuna d'elles mitjançant la Tècnica PNI. Aquesta tècnica permet analitzar cadascuna de les idees a partir de tres aspectes:

- Aspectes positius (P): les seves potencialitats i aquelles raons per les que l'equip considera que la idea pot funcionar amb èxit.
- Aspectes negatius (N): les seves debilitats i aquelles raons per les que considerem que la idea pot no funcionar o que ens porta a ser prudents.
- Aspectes interessants (I): aquelles qüestions que són importants tenir-les en compte, però que no són positives ni negatives o bé poden tenir els dos efectes.

Els equips aplicaran aquest mètode i finalment es quedaran amb una sola idea. Abans de que els alumnes seleccionin la idea final, cal recordar-los la part del projecte que duran a terme al tercer trimestre a l'assignatura de tecnologia: hauran de dissenyar el model d'empresa virtual, per la qual cosa caldria que seleccionessin una idea que suposés un producte o servei que els permeti posteriorment desenvolupar la seva estratègia online. Per desenvolupar aquesta dinàmica els alumnes disposaran de la fitxa S5.2.

## **TERCERA ACTIVITAT (25'): Idea final**

---

Perquè els alumnes siguin conscients de la idea triada i dels motius que han portat a fer aquesta tria.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (annex S5.3.)

### **Desenvolupament de l'activitat**

L'últim punt d'aquesta sessió passa per formular la idea final que els equips desenvoluparan en els seus projectes, tot justificant els motius. Per fer-ho, els alumnes ho hauran de deixar plasmat mitjançant la fitxa S5.3.

## **SESSIÓ 6: Pensem en el model de negoci.**

En aquesta sessió els alumnes treballaran el concepte de model de negoci a partir del model *Business Model Canvas* (Osterwalder, 2009). Tot i que als alumnes es donarà una visió global d'aquest model, a la sessió es treballarà amb un model més reduït basat en el model d'Osterwalder.

Cal que en aquesta sessió els alumnes entenguin que quan es treballa sobre un projecte emprenedor, no només cal treballar envers el producte o servei que estem desenvolupant. Cal desenvolupar també els altres elements que confomen el model de negoci, els quals es troben totalment relacionats entre ells. Per tal que el projecte sigui un èxit, serà necessari que tots els elements del model de negoci estiguin aliniats entre ells. A tall d'exemple, la comercialització d'un bon servei pot fallar si no es fa a través del canal adequat.

Molts cops els projectes són un èxit perquè són innovadors en algun dels elements del model. Així, podem trobar com un producte que ja existeix pot ser tot un èxit al comercialitzar-se pensant en un públic objectiu diferent al que s'havia destinat fins ara.

### **Objectius de la sessió**

- Comprendre els elements que conformen un model de negoci.
- Desenvolupar un model de negoci senzill.

### **PRIMERA ACTIVITAT (15'): Introducció al model de negoci.**

---

Per tal que els alumnes tinguin una primera idea de què és un model de negoci i vegin un exemple amb el model "Business Model Canvas".

#### **Recursos necessaris**

- Fitxa de treball (**annex S6.1. - Introducció al model de negoci**).
- Vídeo: YouTube. (02/10/2014). *Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo canvas en el lienzo | Ejemplo práctico* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 10/02/2016 de <https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8>

#### **Desenvolupament de l'activitat**

- El professor entregarà als alumnes la fitxa de l'annex S6.1. a on es fa una introducció sobre el que es coneix per model de negoci i sobre el model "Business Model Canvas".
- A continuació es projectarà el vídeo referenciat a l'apartat de recursos de la sessió (Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo canvas en el lienzo | Ejemplo práctico), del qual es visualitzaran els primers quatre minuts.
- En acabar el vídeo el docent explicarà que per desenvolupar el projecte es treballaran només els quatre elements més rellevants del model "Business Model Canvas" (els nostres clients, la proposta de valor del nostre producte o servei, els nostres canals i la relació amb els nostres clients), els quals es troben descrits també a l'annex S6.1.

### **SEGONA ACTIVITAT (30'): Exemple de model de negoci amb el "Business Model Canvas": botigues Imaginarium**

---

Els alumnes entendran millor el model "Business Model Canvas" amb un exemple pràctic.

**Material:** Ordinadors amb connexió a internet

#### **Recursos necessaris**

- Fitxa de treball (annex S6.2. - Business Model Canvas Imaginarium).
- Vídeo (3'): Imaginarium. (18/06/2015). *Vídeo corporativo Imaginarium* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 10/01/2016 de <https://www.youtube.com/watch?v=ixm9btb6vlk>
- Imaginarium. (20/04/2016). *Información general Imaginarium* [Pàgina web]. Consultat el 08/01/2016 de <http://www.imaginarium.es/somos-14859.htm>

#### **Desenvolupament de l'activitat**

- En primer terme el professor explicarà que a la següent activitat els alumnes hauran de realitzar el "Business Model Canvas" de les botigues de joguines Imaginarium.
- Es projectarà el vídeo corporatiu de l'empresa referenciat a l'apartat de recursos necessaris (durada de 4') per posar en situació als alumnes.
- A continuació es farà entrega als equips de treball de la fitxa de l'annex S6.2. Caldrà que omplin aquesta fitxa a partir dels que han vist al vídeo i buscant a l'enllaç de la pàgina web corporativa referenciat als recursos necessaris.
- Un cop finalitzada la recerca, es posaran en comú els resultats obtinguts entre els diferents equips de treball. A continuació es presenta una possible solució de l'activitat:

## "BUSSINESS MODEL CANVAS" IMAGINARIUM

<b>Clients</b>	Pares amb nens de fins a 10 anys d'edat
<b>Proposta de valor</b>	Educació i joc en un sol concepte
<b>Canals</b>	Botigues pròpies i franquícies
<b>Relació amb el client</b>	Assistència personal i servei post-venda al client
<b>Ingressos</b>	Venda de joguines
<b>Recursos clau</b>	Botigues, joguines i personal
<b>Activitats clau</b>	Disseny, producció i venda de joguines educatives
<b>Associacions clau</b>	Proveïdors i franquiciats
<b>Estructura de costos</b>	Personal, disseny, producció de joguines

Taula 7: "business Model Canvas" Imaginarium. Font: elaboració pròpia.

### **TERCERA ACTIVITAT (15'): PRESENTACIÓ DEL MINI-CANVAS I ACTIVITAT PER CASA**

En aquesta activitat els alumnes començaran a treballar el model de negoci del seu projecte amb un model reduït de canvas format pels quatre elements més rellevants: els nostres clients, la proposta de valor del nostre producte o servei, els nostres canals i la relació amb els nostres clients.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (annex S6.3. - El nostre Mini- Canvas).

#### **Desenvolupament de l'activitat**

- El professor explicarà que en aquesta activitat els equips començaran a treballar el model de negoci del seu projecte a partir d'una versió reduïda formada pels quatre elements més rellevants del model "Business Model Canvas": els nostres clients, la proposta de valor del nostre producte o servei, els nostres canals i la relació amb els nostres clients.
- Per començar a treballar, el professor entregarà als alumnes la fitxa de treball de l'annex S6.3.
- A partir del que han après a les activitats anteriors, els alumnes hauran d'anar omplint la fitxa del model de negoci en relació al seu projecte.
- El professor anirà passant grup per grup per resoldre els dubtes que vagin sorgint.

Abans d'acabar la sessió, el professor demanarà als alumnes que es reuneixin a casa per equips per treballar una primera versió del model mini-canvas que es continuarà treballant a la següent sessió. Dos dies abans de la sessió, cada equip lliurarà la seva feina al professor per tal que aquest s'ho pugui mirar i pugui aportar els seus comentaris a la següent sessió.

## **SESSIÓ 7: El nostre Mini - Canvas**

Es tracta de treballar el model de negoci dels alumnes a partir de la primera versió del model reduït del model "*Business Model Canvas*" que es va treballar la sessió anterior. El següent pas passarà per fer una prova de concepte i preguntar quines millores es poden aplicar als clients potencials. A tal efecte s'elaborarà una enquesta online per tal de poder testejar el model proposat fins ara.

#### **Objectius de la sessió**

- Desenvolupar un model de negoci senzill.
- Escoltar al client com a part clau de l'èxit en el model de negoci.
- Aplicar un model de millora continua per a millorar la proposta de valor del projecte.

### **PRIMERA ACTIVITAT (30'): Preparem el nostre Mini - Canvas.**

Per tal que els alumnes practiquin en la confecció del seu propi model de negoci amb les eines que s'utilitzen de forma habitual en l'entorn emprenedor.

**Recursos necessaris:** Fitxa Fitxa de treball (annex S6.3. - El nostre Mini- Canvas).

### **Desenvolupament de l'activitat**

- Els primers cinc minuts el professor preguntarà al grup classe com els hi ha anat la feina de confecció de la primera versió del model Mini - Canvas i quines dificultats han tingut en termes generals.
- A continuació els alumnes es posaran per equips i el professor passarà per cada grup per comentar la feina que cada grup li ha fet arribar, donant indicacions de què cal modificar, completar i millorar de cadascuna de les diferents propostes realitzades pels grups.
- Al final de la primera part de la sessió, els grups hauran de tenir una segona versió del Mini - Canvas acabada.

### **SEGONA ACTIVITAT (30'): Què opinen els nostres clients potencials?**

---

Amb la intenció de que els alumnes puguin plantejar la seva proposta de model de negoci mitjançant una enquesta online entre el seu públic objectiu i rebre feedback per poder millorar el model.

**Material:** Ordinadors amb connexió a Internet.

#### **Recursos necessaris**

- Fitxa de treball (**annex S6.3. - El nostre Mini-canvas**).
- Fitxa de treball (**annex S7.1. - Què opinen els nostres clients potencials?**).
- SurveyNuts (01/02/2016). *Creación de cuestionarios, una herramienta gratuita de creación de encuestas en línea*. [Pàgina web]. Consultat el 01/02/2016 a <https://surveynuts.com/es> per preparar les enquestes.

### **Desenvolupament de l'activitat**

- En un primer moment els equips rebran la fitxa de l'annex S7.1. per tal que posin per escrit quines preguntes volen fer als clients potencials i obtenir el seu feedback. A la fitxa hi ha alguna pregunta a tall d'exemple, però seran els alumnes amb la supervisió del professor els que prepararan les qüestions que faran als clients potencials. Aquestes qüestions hauran d'anar encarades a resoldre els dubtes sobre el model de negoci plantejat pels alumnes.
- S'haurà de preparar un breu resum del model de negoci per introduir-ho al principi de l'enquesta i que les persones que hagin de respondre entenguin perfectament quina és la proposta de producte o servei que han de valorar. Es recomana que l'enquesta tingui al voltant d'unes deu qüestions entre preguntes obertes i tancades, per tal que no sigui molt complicada de respondre.
- Un cop preparades les preguntes, els equips elaboraran les enquestes a partir de l'aplicació Survey Nuts (<https://surveynuts.com/es>). Es tracta d'una pàgina web molt senzilla que permet realitzar enquestes de forma gratuïta i sense haver de registrar-se. El sistema només demana un correu electrònic per anar informant de les respostes que es van rebent, així com dels enllaços per poder accedir a la visualització de les respostes.
- Quan estigui enllestida l'enquesta, els alumnes hauran de deixar per escrit a la fitxa de l'annex S7.1. a qui faran arribar les enquestes i com ho faran. Tot i que una bona forma d'enviar les enquestes és a través de les xarxes socials, és possible que els alumnes tinguin dificultats per trobar els seus clients potencials per aquest mitjà. És per aquest motiu que es recomana al professor que expliqui als alumnes que han de visitar directament als seus possibles clients potencials per convidar-los a que realitzin l'enquesta. Els alumnes portaran una targeta per entregar als clients potencials amb l'adreça web per poder respondre l'enquesta i un codi QR imprès per no haver d'escriure tota l'adreça. Val a dir que l'aplicació Survey Nuts permet respondre les enquestes des de dispositius mòbils en un entorn molt amigable i fàcil d'utilitzar.
- Cal remarcar als alumnes que per a la següent sessió han d'haver contactat amb els seus clients potencials per tal que els responguin les enquestes, ja que de cara a la següent sessió hauran d'analitzar les respostes per millorar el model de negoci.

## **SESSIÓ 8: Millorem la nostra proposta**

Els alumnes milloraran la seva proposta de model de negoci a partir de les aportacions dels clients potencials. S'introduirà la dinàmica del model de les 9 preguntes

### Objectius de la sessió

- Desenvolupar un model de negoci senzill.
- Escoltar al client com a part clau de l'èxit en el model de negoci.
- Aplicar un model de millora continua per a millorar la proposta de valor del projecte.
- Comprendre quines són les preguntes clau que cal formular-se a l'hora d'emprendre

### PRIMERA ACTIVITAT (50'): Què opinen els nostres clients?

---

Els alumnes faran una anàlisi de les respostes obtingudes a les enquestes per veure els apartats amb recorregut de millora.

**Material:** ordinadors amb connexió a Internet.

#### Recursos necessaris

- Fitxa de treball (**annex S6.3. - El nostre Mini - Canvas**).
- Fitxa de treball (**annex S8.1. - Què opinen els nostres clients?**).

#### Desenvolupament de l'activitat

- Els primers cinc minuts de la sessió el professor demanarà com va anar el procés de fer arribar les enquestes als clients potencials i amb quines dificultats es van trobar.
- A continuació els equips analitzaran les respostes rebudes en les enquestes. Se'ls entregarà la fitxa de treball de l'annex S8.1. per tal que vagin anotant totes les propostes realitzades pels clients potencials.
- L'equip analitzarà les respostes rebudes i decidiran quines millores apliquen al seu model Mini - Canvas. En aquesta primera part de la sessió els equips han de tenir un model definitiu de Mini - Canvas.

### SEGONA ACTIVITAT (10'): El model de les 9 preguntes - introducció

---

En aquesta activitat el professor presentarà la dinàmica de les 9 preguntes, la qual ha de servir als alumnes per plantejar-se qüestions sobre els seu model de negoci que fins ara no s'havien plantejat.

#### Recursos necessaris

- Fitxa de treball (**annex S6.3. - El nostre Mini - Canvas**).
- Fitxa de treball (**annex S8.2. - El model de les 9 preguntes**).

#### Desenvolupament de l'activitat

- En aquesta última part de la sessió el professor presenta l'activitat que es desenvoluparà durant la següent sessió. Es tracta de la dinàmica de les 9 preguntes, que vol servir com a eina per tal que els alumnes es qüestionin aspectes del seu model de negoci que fins ara no s'havien qüestionat. La dinàmica és molt senzilla: només es tracta de que els alumnes responguin 9 preguntes en relació al model de negoci que tenen plantejat. Les preguntes que han de respondre són les següents:

- **Què?** Quin producte o servei crearem per oferir al mercat?
- **Perquè?** Quin problema resoldrem, quina necessitat hem identificat?
- **Per a què?** Amb quina finalitat desenvolupem el projecte? En quina situació la necessitat detectada ha sigut resolta pel nostre producte?
- **Per a qui?** Per a qui va orientat el projecte, qui és el nostre públic objectiu?
- **Amb qui?** Quins són els actors claus per a l'èxit de la nostra iniciativa?
- **Com?** Pla d'acció, passos que hem de seguir de forma ordenada per arribar al resultat esperat.
- **Quan?** Quina és la nostra temporització?
- **Amb què i quant?** Quins recursos necessitem i quant ens costarà? El nostre pressupost.

- Es fa entrega als alumnes de la fitxa de treball de l'annex S8.2. Els equips s'hauran de reunir fora de l'horari escolar per fer una primera versió de l'activitat, tot donant resposta a les 9 preguntes segons el seu model de negoci.

- Hi ha algunes preguntes que els alumnes podran respondre a partir del treball realitzar a les sessions anteriors, però d'altres s'hauran de resoldre amb la orientació del professor, ja que no s'han treballat. La idea d'enviar tot l'exercici per tal que es desenvolupi de forma inicial fora de l'horari escolar es fa amb la

intenció de que els alumnes es facin preguntes sobre el seu projecte i es generi debat en el grup abans de la següent sessió. Cal tenir present que els alumnes tindran dubtes al contestar certes preguntes, les quals es resoldran a les següents sessions.

- Les qüestions que haurien de poder resoldre els alumnes amb el treball realitzar fins ara i sense gaire problemes són les següents: què, perquè, per a què i amb qui.

- Les qüestions que caldrà treballar a l'aula amb més deteniment són les següents: com, quan, amb què i quant.

## SESSIÓ 9: El model de les 9 preguntes

Els alumnes treballaran altres aspectes del model de negoci que fins ara no s'havien desenvolupat. Entendran millor els diferents elements que formen part del model de negoci del seu projecte i els sabran aplicar. En aquesta sessió i la següent es treballarà amb la dinàmica de les 9 preguntes, la qual permetrà, d'una banda, consolidar els conceptes estudiats fins ara amb els alumnes i a la vegada introduir-ne de nous: es faran servir les qüestions "**amb què? i quant?**" per explicar temes com la **generació d'ingressos i el pressupost del projecte**. Inicialment els conceptes s'aplicaran mitjançant un cas concret, per després en equips poder aplicar-ho als models negoci de cada grup.

### Objectius de la sessió

- Aplicar un model de millora continua per a millorar la proposta de valor del projecte.
- Comprendre quines són les preguntes clau que cal formular-se a l'hora d'emprendre
- Reconèixer el funcionament del model de negoci de forma global i comprendre el paper dels seus diferents elements.
- Desenvolupar el model d'ingressos i el pressupost dels projectes de cada equip de treball.

### **PRIMERA ACTIVITAT (20'): Posada en comú...**

---

Per tal que els equips exposin a la resta de la classe quins resultats han obtingut arrel de l'aplicació del model de les 9 preguntes.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (**annex S8.2. - El model de les 9 preguntes**).

### Desenvolupament de l'activitat

El docent motivarà la participació dels diferents grups per tal que exposin els resultats obtinguts a l'activitat. Els equips també explicaran quines dificultats han trobat a l'hora de fer l'exercici. En principi hi haurà certes qüestions que els alumnes hauran pogut contestar sense problemes i altres amb les que hauran tingut certes dificultats.

Les qüestions que ja han estat treballades en sessions anteriors són: què, perquè, per a què i amb qui. Aquestes qüestions han de servir als alumnes per consolidar allò que han après a sessions anteriors, a la vegada que els permetrà fer una primera síntesi de cara a la presentació final.

### **SEGONA ACTIVITAT (20'): El club de rutes en bicicleta: "amb què? i quant?".**

---

En aquesta activitat es presentarà als alumnes un model de negoci concret (el club de rutes en bicicleta) per poder treballar amb les qüestions "amb què? i quant?".

### Recursos necessaris

- Fitxa de treball (**annex S9.1. - El club de rutes en bicicleta**).
- Fitxa de treball (**annex S9.2. - "amb què? i quant?"**).

### Desenvolupament de l'activitat

En un primer moment el professor entregarà als alumnes la fitxa de treball de l'annex S9.1., en la qual es descriu el model de negoci del club de rutes en bicicleta. En equips es farà una lectura de la fitxa.

Seguidament el professor explicarà que cal que cada equip respongui a les qüestions "amb què? i quant?" del model de negoci que acaben de llegir.

Per fer-ho correctament és fonamental que els alumnes realitzin una estimació de quant els suposaria emprendre el projecte i quin seria el seu pressupost. Els aspectes que cal tenir en compte són:

- Han de fer una estimació de quina seria la seva **inversió inicial** i per tant quin és el desemborsament inicial que hauran d'assumir (equips, infraestructura...)
- Han de pensar **com aconseguiran els recursos necessaris** per poder realitzar aquesta inversió.
- Han de fer una **previsió dels ingressos i despeses** que generarà l'activitat i veure si amb els ingressos obtinguts es poden cobrir les despeses..
- Un cop identificats els ingressos i les despeses, hauran d'identificar a quins pagaments han de fer front en cada moment i per tant quina **liquiditat** necessitaran per poder atendre'ls.

Per realitzar l'activitat s'entregarà als alumnes la fitxa de treball de l'annex S9.2. En aquesta fitxa els alumnes hauran de valorar el model de negoci del club de rutes en bicicleta i respondre les qüestions proposades. Es tracta bàsicament de respondre unes qüestions sobre els conceptes que el professor ha introduït anteriorment: inversió inicial i recursos necessaris, previsió d'ingressos i despeses i liquiditat necessària.

El professor passarà per cada grup per verificar que els conceptes s'entenen correctament. Seguidament s'exposaran els resultats de l'activitat en el grup classe i el professor incidirà en els aspectes més importants per tal que els alumnes puguin aplicar la mateixa dinàmica als seus projectes.

### **TERCERA ACTIVITAT (20'): les qüestions "amb què? i quant?" aplicades al nostre projecte**

Perquè els equips puguin treballar les preguntes "amb què?" i "quant?" sobre els seus projectes.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (annex S9.2. - "amb què? i quant?").

#### **Desenvolupament de l'activitat**

Es tornarà a repartir una còpia de la fitxa de treball de l'annex S9.2. per tal que per equips tornin a respondre les qüestions plantejades, però aquest cop segons el seu model de negoci.

En aquesta activitat també és molt important que el professor passi per cada grup per verificar que han entès quines serien les vies d'ingressos del seu negoci i les seves despeses més rellevants fins arribar a poder elaborar el pressupost.

Cal que aquesta feina sigui finalitzada pels equips de treball abans de la següent sessió per tal que es pugui acabar de treballar a classe.

## **SESSIÓ 10: El model de les 9 preguntes (II)**

Es tracta d'una continuació de la sessió anterior que servirà per consolidar els conceptes de generació d'ingressos i pressupost aplicats als projectes dels alumnes. També servirà per introduir de manera molt inicial conceptes relacionats amb el **pla d'operacions i la temporització del projecte**. D'igual manera que en la sessió anterior, mitjançant unes qüestions (**com? i quan?**) aquests conceptes es treballaran inicialment en un cas per després aplicar-ho als projectes dels alumnes.

#### **Objectius de la sessió**

- Aplicar un model de millora continua per a millorar la proposta de valor del projecte.
- Comprendre quines són les preguntes clau que cal formular-se a l'hora d'emprendre
- Reconèixer el funcionament del model de negoci de forma global i comprendre el paper dels seus diferents elements.
- Crear el cronograma de desenvolupament del projecte
- Identificar els elements més rellevants del pla d'operacions del projecte.



## **PRIMERA ACTIVITAT (10'): Posada en comú...**

---

En aquesta activitat els equips de treball exposaran a la resta de la classe el seu model d'ingressos i el seu pressupost.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (**annex S9.2. - "amb què? i quant?"**).

### **Desenvolupament de l'activitat**

Per equips i de forma breu compartiran amb la resta de la classe quin és el model d'ingressos i el pressupost del projecte. El professor aprofitarà per realitzar les aportacions i correccions necessàries que puguin servir també per a la resta d'equips.

## **SEGONA ACTIVITAT (20'): El club de rutes en bicicleta: "com? i quan?"**

---

Mitjançant el mateix exemple del cas del club de rutes en bicicleta, es treballaran a l'aula les qüestions "com? i quan?".

### **Recursos necessaris**

- Fitxa de treball (**annex S9.1. - El club de rutes en bicicleta**).
- Fitxa de treball (**annex S10.1. – El "com?" i el "quan?" del projecte de rutes en bicicleta**).

### **Desenvolupament de l'activitat**

Els alumnes tornaran a recuperar la fitxa de treball de l'annex S9.1., en la qual es descriu el model de negoci del club de rutes en bicicleta.

Seguidament el professor explicarà que cal que cada equip ara respongui a les qüestions "com? i quan?" del model de negoci del club de rutes en bicicleta.

Per realitzar l'activitat s'entregarà als alumnes la fitxa de treball de l'annex S10.1. El professor farà una explicació dels termes "com?" i "quan?", que són els que els equips han de respondre.

**COM?:** En aquest apartat cal explicar com es desenvoluparà l'activitat empresarial. Cal que sigui una explicació suficientment àmplia a on apareguin tots els procediments, mètodes i dinàmiques, a més de la resta d'aspectes productius, d'execució, de prestació de serveis, d'aprovisionament, de distribució...

En el cas del projecte del club de rutes de bicicletes, una possible resposta seria la següent:

- Constitució d'una Associació sense ànim de lucre.
- Captació d'un nombre determinat d'associats.
- Obtenció de la subvenció i ingrés de quotes de socis.
- L'activitat es desenvolupa seguint un programa de rutes prèviament establert .
- Poden participar tots els socis, però també persones que no ho siguin, pagant l'import corresponent.
- Totes les rutes disposen d'una organització de transport, avituallament, guia oficial, assegurança i assistència sanitària.
- Les sortides podran tenir diversos objectius: natura, patrimoni natural...
- Els assistents socis no hauran de pagar res per la ruta.

**QUAN?:** En aquest apartat cal indicar als alumnes que incloguin les variables temporals del seu projecte. D'una banda cal que els equips desenvolupin un cronograma sobre el projecte, a on es representin els moments claus del seu desenvolupament. Per l'altra, és possible que l'activitat que es vulgui desenvolupar sigui de temporada. En aquest cas és molt important indicar si el funcionament del projecte és durant tot l'any o només és operatiu durant part del mateix.

Abans de començar el professor explicarà què és un cronograma i quina funció té en la gestió de projectes. A continuació s'inclou una proposta resumida del cronograma de rutes en bicicleta:

ETAPA PROJECTE	DATES								
	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre
Constitució de l'associació									
Recerca local social									
Compra de material									
Captació de socis									
Creació de la pàgina web									
Presentació del projecte (subvencions)									
Contractació del guia									
Inici de les activitats									

Il·lustració 1: cronograma de rutes en bicicleta.

L'última part d'aquesta activitat consistirà en una posada en comú per part dels diferents grups. El professor aprofitarà les aportacions dels alumnes per consolidar els conceptes i resoldre possibles dubtes.

### **TERCERA ACTIVITAT (20'): les qüestions "com?" i "quan?" aplicades al nostre projecte**

Es fa per tal que els equips puguin treballar les preguntes "com?" i "quan?" sobre els seus projectes. L'objectiu és que els equips treballin sobre els seus projectes els aspectes clau del que seria el pla d'operacions, així com la temporització del projecte.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (**annex S10.2. – El "com?" i el "quan?" del nostre projecte**).

#### **Desenvolupament de l'activitat**

Es repartirà una còpia de la fitxa de treball de l'annex S10.2. per tal que per equips tornin a respondre les dues qüestions plantejades però aquest cop segons el seu model de negoci.

Al igual que durant la sessió anterior, és molt interessant que el professor passi pels diferents grups per poder verificar la feina que estan desenvolupant i aclarir els possibles dubtes que sorgeixin.

Abans d'acabar la sessió el professor convidarà als equips de treball que tinguin acabada aquesta tasca per poder-la revisar durant la primera part de la següent sessió.

## **SESSIÓ 11: Preparació de la presentació del projecte**

La primera part de la sessió servirà per fer una posada en comú en el grup classe de la fitxa **S10.2. – El "com?" i el "quan?" del nostre projecte**. El professor aprofitarà les exposicions dels grups per realitzar les puntualitzacions pertinents. La segona part de la classe es dedicarà a la preparació de les presentacions.

#### **Objectius de la sessió**

- Comprendre quins són els elements clau per poder realitzar una presentació correcta.
- Produir una presentació que serveixi per comunicar de forma sintètica i creïble la proposta de valor del producte o servei.

## **PRIMERA ACTIVITAT (20'): Posada en comú... El "com?" i el "quan?" del nostre projecte**

En aquesta activitat els equips de treball exposaran a la resta de la classe el seu treball sobre el pla d'operacions i el cronograma amb la temporització del desenvolupament del projecte.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (**annex S10.2. – El "com?" i el "quan?" del nostre projecte**).

### **Desenvolupament de l'activitat**

Per equips i de forma breu compartiran amb la resta de la classe quin és el seu pla d'operacions (resposta al "com?") així com la temporització del projecte (resposta al "quan?").

## **SEGONA ACTIVITAT (20'): Com fer una bona presentació**

Els alumnes rebran eines per poder desenvolupar correctament una bona presentació de la presentació.

### **Recursos necessaris**

- Fitxa de treball (**annex S11.1. – El mètode NABCG**).
- Vídeo (11,5'): Vimeo. (21/01/2010). *Com fer la presentació oral del treball de recerca de batxillerat?* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 01/03/2016 a <https://vimeo.com/8907875>

### **Desenvolupament de l'activitat**

Primerament es passarà el vídeo de Vimeo referenciat als recursos necessaris (des del principi fins al minut 11'5). Es tracta d'una presentació feta per a alumnes de la ESO sobre aquells elements que són claus per poder realitzar una bona presentació.

Seguidament, el professor treballarà amb els alumnes un model d'estructura que serà coherent per a la següent sessió. Es tracta de preparar la presentació partint del model NABCG, un model format per cinc qüestions (necessitats, aproximació, beneficis, competidors i ganxo) que si s'expliquen de forma seqüencial serveixen molt bé per fer la presentació del model de negoci:

- **Necessitats:** Quines necessitats o problemes no resolts cobreix la nostra proposta? Per a quin tipus de client/s o usuari/s? Quina importància té el problema o la necessitat per a l'usuari potencial de la nostra solució?
- **Aproximació:** Com oferirem la nostra solució als clients o usuaris? Com la nostra solució resol específicament un problema o satisfà una necessitat no coberta? De quina forma diferent o única farem que succeeixi?
- **Beneficis:** Quins beneficis concrets aporta la nostra proposta? Com milloraria l'ús o posada en funcionament de la nostra solució la forma en què ha estat coberta la necessitat fins ara?
- **Competidors:** Quina competència hi ha? Quines altres solucions alternatives resolen el mateix problema o satisfan la mateixa necessitat? Quin èxit han tingut i per què? Què aporta la nostra proposta respecte a la d'aquestes alternatives (si n'hi ha)? Per què la nostra solució pot ser més apreciada pels usuaris o clients als quals ens adrecem?
- **Ganxo:** La proposta s'ha de poder sintetitzar en un missatge clar i concís a manera de "ganxo" comunicatiu, capaç de causar impacte i ser fàcilment recordat. Es pot tractar simplement d'una única frase breu o concepte que faci referència al principal o més destacable o nou element de la nostra proposta.

La seqüència ideal és que els alumnes puguin respondre per equips aquestes cinc preguntes i que després estructurin la seva presentació en relació als resultats obtinguts. Per poder realitzar l'activitat, els alumnes rebran la fitxa de l'annex S11.1, que permet als alumnes anar responnent aquestes preguntes.

## **TERCERA ACTIVITAT (20'): La nostra presentació**

Els alumnes rebran eines per poder desenvolupar correctament una bona presentació de la presentació.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (**annex S11.1. – El mètode NABCH**).

**Material:** Ordinadors amb connexió a internet

## **Desenvolupament de l'activitat**

Un cop els alumnes tinguin les cinc qüestions de l'activitat anterior respostes, ara es tracta de que creïn un primer esborrany de la presentació senzill. El professor explicarà al grup classe que cada grup disposarà de 8 minuts per fer la seva presentació (2 minuts per a cada alumne) per la qual cosa és molt important que cadascú es prepari molt bé allò que vol dir.

En primer terme repartirà els apartats que presentarà cadascú (es poden repartir els cinc apartats treballats amb la dinàmica NABCG entre els quatre alumnes). A continuació entre tots els components del grup es treballarà l'estructura de cada apartat.

És important insistir en els alumnes que cal que quedin fora de l'horari escolar per acabar la presentació i practicar l'exposició oral. Tal i com es comenta al vídeo, és molt important que tot l'equip practiqui abans de realitzar la presentació final.

## **SESSIÓ 12: Presentacions dels projectes**

Durant aquesta sessió els equips de treball faran les seves presentacions finals. Cal tenir en compte que si alguna de les presentacions s'allarga, la sessió pot tenir més durada del que seria habitual. Seria adient tenir-ho present per reservar un espai de temps més gran de una hora o bé dividir les presentacions en dues sessions.

### **Objectius de la sessió**

- Valorar de forma sistemàtica i objectiva els projectes presentats pels companys.
- Exposar el projecte en públic de manera correcta i convincent.

### **PRIMERA ACTIVITAT (20'): Presentacions de grup**

---

Els equips de treball donaran a conèixer els seus projectes als seus companys.

**Material:** Ordinador i projector.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (annex S12.1. – Què et semblen les presentacions?).

### **Desenvolupament de l'activitat**

Cada equip de treball disposarà de 8 minuts per fer la seva presentació (2 minuts per cada alumne). La resta d'alumnes hauran de valorar la presentació dels seus companys, per la qual cosa abans de començar hauran de disposar de la fitxa de treball de l'annex S12.1.- Què et semblen les presentacions?. En aquesta fitxa es podrà valorar el producte o servei presentat pels companys, així com diferents aspectes relacionats amb com s'ha realitzat la presentació. A la primera part de l'avaluació s'ha de valorar cadascun dels ítems entre correcte, millorable o incorrecte. A la segona part de l'avaluació, cal escriure un petit comentari sobre què els hi ha semblat a cada alumne l'exposició, així com el producte o servei presentat. Al final d'aquests dos apartats cal donar una puntuació entre 1 i 5. Al final de l'avaluació s'ha de donar també una valoració global entre 1 i 5. És molt important que els companys aportin una valoració sobre el que els hi ha semblat cada presentació, destacant els aspectes positius i els aspectes que es poden millorar. Cada alumne ha de fer una autovaluació de la presentació del seu grup, la qual després suposarà un 10% de la nota final de la presentació, tal i com es descriu a l'apartat d'avaluació.

Aquestes valoracions seran entregades als grups de cara a les presentacions que es faran al següent mòdul (Internet i la nostra empresa), per tal que puguin veure quines valoracions van obtenir i potenciar els aspectes amb més recorregut per poder millorar-los a la presentació del segon mòdul.

Les presentacions dels diferents grups seran enregistrades pel professor. Aquest enregistrament serà un material que també faran servir els alumnes a l'hora de preparar la presentació final del segon mòdul, a on a partir del visionat hauran d'avaluar com creuen que els hi va anar i, juntament amb la valoració dels companys i del professor, hauran de decidir quins aspectes han de treballar més per a la següent presentació.

Un cop acabades les presentacions el professor recollirà les valoracions de cada alumne. Hi haurà un espai de tancament del projecte, en el qual els alumnes donaran la seva opinió sobre que els hi ha semblat el procés, què han après, quines dificultats han tingut, què és el que més els hi ha agradat...

Per a la següent sessió el professor portarà fet el recompte de vots i valorarà si les avaluacions han estat objectives per part dels alumnes. Llavors comunicarà el resultat de l'equip guanyador, destacant també els punts forts de la resta de projectes.

## **MÒDUL 2: INTERNET I LA NOSTRA EMPRESA**

### **SESSIÓ 13: Quina presència ha de tenir el nostre projecte a Internet?**

Es tracta d'una sessió introductòria que servirà per presentar el segon mòdul del projecte als alumnes. Ha de servir per tal que els alumnes recuperin els seus projectes i comencin a pensar en com creuen que hauria de ser la seva presència a Internet.

#### **Objectius de la sessió**

- Comprendre què és una empresa virtual.
- Identificar les eines virtuals més rellevants que existeixen al mercat en l'àmbit del màrqueting.
- Decidir quines eines online farà servir cada equip pel seu projecte.

#### **PRIMERA ACTIVITAT (20'): Recordeu el vostre projecte?**

Per tal que els alumnes recordin els projectes que van realitzar a emprenedoria al trimestre anterior. El professor demanarà abans d'aquesta sessió les presentacions al professor d'emprenedoria, ja que les farà servir en aquesta activitat.

**Material:** Ordinador i projector.

**Recursos necessaris:** Presentacions dels projectes dels equips del trimestre anterior.

#### **Desenvolupament de l'activitat**

Primerament el professor explicarà que els equips continuaran treballant en el projecte que han estat desenvolupant durant el trimestre anterior a l'assignatura d'emprenedoria. Per recordar les presentacions dels companys, cadascun del sis grups de quatre persones tindrà tres minuts per poder fer un resum de la seva presentació, amb el suport de la presentació digital que va fer servir al trimestre anterior.

#### **SEGONA ACTIVITAT (20'): L'empresa virtual i la seva presència a Internet**

Els alumnes aprendran que s'entén per empresa virtual i quines opcions té aquesta a l'hora de pensar la seva presència a Internet. Entendran quins són els aspectes clau que cal tenir en comte i podran començar a pensar en quines opcions s'adaptin més al seu model de negoci.

**Material:** Ordinador i projector.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball (annex S13.1. – La presència de les empreses a Internet).

#### **Desenvolupament de l'activitat**

El professor introduirà amb l'ajuda de la fitxa S13.1. de l'annex el tema de les empreses virtuals i la seva presència a Internet.

### **TERCERA ACTIVITAT (10'): Mapa conceptual**

---

#### **Per a què es fa?**

Per consolidar l'explicació donada pel professor.

#### **Recursos necessaris**

- Fitxa de treball (**annex S13.2. – Mapa conceptual**).
- Solució (**annex S13.3. – Solució del mapa conceptual**).

#### **Desenvolupament de l'activitat**

Els alumnes rebran la fitxa S.13.1. de l'annex a on tindran per escrit l'explicació que haurà fet el professor. Amb l'explicació del professor i el contingut de la fitxa S13.1., hauran d'omplir el mapa conceptual de la fitxa S.13.2. El professor disposa de la solució del mapa conceptual a l'annex S13.3.

### **QUARTA ACTIVITAT (10'): Quina presència ha de tenir el vostre projecte a Internet?**

---

Per aplicar els coneixements adquirits al projecte dels alumnes.

#### **Recursos necessaris**

- Fitxa de treball (**annex S13.1. – Mapa conceptual**).
- Solució (**annex S13.3. – Solució del Mapa conceptual**).

#### **Desenvolupament de l'activitat**

Els alumnes es reuniran per equips i faran una primera versió de quina creuen que hauria de ser la seva presència inicial a Internet.

Aprofitant el mapa conceptual que han rebut com a exemple, caldrà que aquesta activitat la facin també mitjançant un mapa conceptual. Una eina gratuïta que permet fer mapes conceptuals de forma senzilla és CMapTools (<http://cmap.ihmc.us/cmapttools>). Caldrà que aquesta activitat s'acabi per a la següent sessió, ja que el professor la revisarà el proper dia.

## **SESSIÓ 14: El posicionament de la nostra web als buscadors (I)**

En aquesta sessió es treballaran de forma introductòria els conceptes més rellevants relacionats amb el màrqueting digital i el posicionament web. Concretament es treballarà amb el posicionament web SEO (*search engine optimization*) i el SEM (*search engine marketing*).

#### **Objectius de la sessió**

- Reconèixer els conceptes bàsics del màrqueting digital.
- Diferenciar accions relacionades amb el posicionament orgànic SEO i el posicionament de pagament SEM.

### **PRIMERA ACTIVITAT (20'): Posada en comú de la presència a Internet**

---

Per equips de treball els alumnes aniran explicant als companys quina presència a Internet han decidit que tingui el seu producte o servei

**Material:** pissarra.

#### **Desenvolupament de l'activitat**

Es tracta de que els equips de treball expliquin a la resta del grup classe a quines conclusions van arribar a l'última sessió a l'hora de definir quina ha de ser la presència a Internet del seu projecte. Cada cop que un dels grups acabi la seva exposició, el professor donarà el seu parer sobre la proposta

realitzada i permetrà la participació de la resta d'alumnes per tal que aquests puguin donar feedback als companys.

## **SEGONA ACTIVITAT (7'): Vídeos introductoris sobre posicionament SEO i posicionament SEM.**

Perquè els alumnes rebin una primera idea del que és el posicionament SEO i el posicionament SEM.

**Material:** Ordinador i projector.

### **Recursos necessaris**

- Vídeo (3'): Youtube. (16/02/2015). *Qué es el SEO y como encontrar palabras clave en Google* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 15/03/2016 a <https://www.youtube.com/watch?v=jjAhAv3r-zA>
- Vídeo (4'): Youtube. (17/11/2015). *Qué es el SEM* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 15/03/2016 a <https://www.youtube.com/watch?v=sVIV-9OEEV0>

### **Desenvolupament de l'activitat**

Es projectaran els dos vídeos de Youtube referenciats a l'apartat anterior de recursos necessaris.

## **TERCERA ACTIVITAT (20'): Presentació dels conceptes SEO i SEM i entrega de les fitxes.**

En aquesta sessió el professor farà una presentació més en profunditat dels conceptes que estan relacionats amb el SEO i el SEM. Es tracta d'un tema molt extens en el que es pot aprofundir molt, però en aquest cas es faran només unes pinzellades dels elements més importants, atès el nivell dels joves i del temps disponible.

**Material:** Ordinador i projector.

### **Desenvolupament de l'activitat**

El professor explicarà als alumnes els conceptes més importants relacionats amb els termes SEO i SEM. L'explicació es basarà en les diferències més rellevants entre el SEO i el SEM. Es recomana que l'explicació es basi en el següent quadre, ja que a continuació hauran de resoldre una sopa de lletres basada en els conceptes que apareixen aquí:

SEO	SEM
Gratuit	Pagament
Llarg termini	Curt termini
Marques / visites	Conversió ROI
In site – out site	Campanya i pàgina aterratge
Google analytics	Google AdWords
500€	% de clicks
Qualitat mitja	Alta qualitat
Poc control de les visites	Gran segmentació
Comunicació / tècnic	Analítica

Taula 8: avantatges SEO i SEM. Font: elaboració pròpia.

A continuació es facilita un enllaç a un document en línia per a aquells docents que no siguin experts en la matèria i que explica els conceptes del quadre anterior:

- Pes, C. (15/02/2016). [Arxiu de text]. *Apuntes del curso de SEO y Marketing Online*. Consultat el 15/03/2016 a <http://www.carlospes.com/curso-de-seo/apuntes-curso-seo-pamplona-may-11.pdf>

Per aprofundir en la matèria, en el següent enllaç es poden trobar diferents guies virtuals sobre el Màrketng Online en general i el SEO i el SEM en particular:

- Socialyonkis. (10/12/2015). [Pàgina web]. *26 Guías gratuitas para aprender SEO*. Consultat el 16/03/2016 a <http://www.socialyonkis.com/26-guias-gratuitas-para-aprender-seo/>

#### **QUARTA ACTIVITAT (13'): Resolució de la sopa de lletres.**

---

En aquesta sessió el professor farà una presentació més en profunditat dels conceptes que estan relacionats amb el SEO i el SEM. Es tracta d'un tema molt extens en el que es pot aprofundir molt, però en aquest cas es faran només unes pinzellades dels elements més importants, atès el nivell dels joves i del temps disponible.

**Material:** Ordinador i projector.

**Recursos necessaris:** Document diferències SEO/SEM (**annex S14.1. – Diferències SEO vs. SEM**).

#### **Desenvolupament de l'activitat**

Els alumnes rebran una còpia del document annex S14.1. amb dues sopes de lletres que hauran de completar a partir dels conceptes sobre SEO i SEM treballats a l'aula.

### **SESSIÓ 15: El posicionament de la nostra web als buscadors (II)**

S'aprofundirà en el concepte de paraules clau i en la redacció d'anuncis de pagament amb *Google Adwords*. Els alumnes aplicaran aquests conceptes als seus projectes.

#### **Objectius de la sessió**

- Reconèixer els conceptes bàsics del màrqueting digital.
- Diferenciar accions relacionades amb el posicionament orgànic SEO i el posicionament de pagament SEM.

#### **PRIMERA ACTIVITAT (15'): Explicació del concepte "paraules clau" (*Keywords*).**

---

Els alumnes aprendran el concepte de paraules clau

**Material:** Ordinador i projector.

#### **Recursos necessaris**

- Vídeo (4'): YouTube. (22/04/2015). *Cómo buscar y elegir palabras clave (Keywords)* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 20/03/2016 a <https://www.youtube.com/watch?v=CQRqf26biDI>
- Vídeo (3'): YouTube. (16/02/2015). *Qué es el SEO y cómo encontrar palabras clave en Google* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 30/03/2016 a <https://www.youtube.com/watch?v=jjAhAv3r-zA>
- Vídeo (3'): Youtube. (18 de agosto de 2015). *Cómo elegir palabras clave en una campaña en buscadores* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 30/03/16 a <https://www.youtube.com/watch?v=QCh6bkykSw>

#### **Desenvolupament de l'activitat**

El docent explicarà el concepte de "paraules clau" o *keywords*. També explicarà quines són les estratègies més habituals per seleccionar les paraules clau més adients per a cada projecte. Per fer-ho disposarà dels dos vídeos referenciats als recursos necessaris. Per tal que el docent pugui aprofundir més en el tema, disposa també del material didàctic referenciat a la sessió 14.

#### **SEGONA ACTIVITAT (15'): Busquem les nostres paraules clau o *Keywords*!**

---

En aquesta activitat els alumnes seleccionaran les paraules clau més rellevants pels seus projectes.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball paraules clau (**annex S15.1. – Les paraules clau o *keywords* del nostre projecte**).

#### **Desenvolupament de l'activitat**

A partir dels vídeos i de l'explicació del docent, els alumnes es posaran per equips i discutiran quines són les paraules clau més interessants pel seu projecte. Caldrà que justifiquin la seva elecció en els següents termes:



**Rellevància:** té a veure amb el grau de importància que té una paraula amb la nostra web. Si venem cotxes, és normal que la paraula clau "cotxe" sigui rellevant. Però és possible que ens interessi utilitzar una paraula/frase més concreta per poder segmentar més els nostres clients. Es tractarà de paraules/frases amb menys competència i que ens aportaran més tràfic amb menys esforç.

**Competència:** justificar si és una paraula clau molt utilitzada per la nostra competència, cosa que ens dificultarà més la captació de clients.

**Dificultat de posicionament:** és el grau de dificultat que tindrem per posicionar una paraula en les primeres posicions dels cercadors. Les paraules més genèriques seran més difícils de posicionar, mentre que si són paraules o inclús frases més concretes aconseguirem que es posicionin més fàcilment. La facilitat de posicionament té relació directa amb la rellevància de la paraula clau en la nostra web i amb la competència. Cal incidir en els alumnes per tal que seleccionin aquelles paraules o frases que ens permetin ser posicionades més fàcilment.

Els alumnes faran servir la fitxa de treball de l'annex S15.1. com a suport per a poder realitzar aquest treball.

### **TERCERA ACTIVITAT (15'): Què es Google Adwords?**

Amb aquesta activitat els joves entendran què és i com funciona l'eina d'anuncis de pagament de Google Adwords.

**Material:** Ordinador i projector.

#### **Recursos necessaris**

- Vídeo (4'): YouTube. (19/11/2012). *Qué es Google Adwords? - Español* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 17/04/2016 a <https://www.youtube.com/watch?v=G-ifNRmR1E8>
- Vídeo (3'): YouTube. (13/04/2016). *5 consejos para crear anuncios de texto eficaces en Adwords* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 20/04/2016 a <https://www.youtube.com/watch?v=s-9gr8hzDgY>
- Fitxa de Google Adwords (**annex S15.2. – Els anuncis de Google Adwords**).

#### **Desenvolupament de l'activitat**

El professor explicarà què és Google Adwords i com funciona. En un primer terme projectarà els dos vídeos referenciats als recursos necessaris. Per acabar de reforçar les explicacions del vídeo, entregarà als alumnes la fitxa de l'annex S15.2. i resoldrà els dubtes que puguin sortir.

A continuació es presenten els següents enllaços interessants per tal que el professor pugui aprofundir en el tema. També són enllaços que poden servir per aprofundir a aquells alumnes més avançats:

- Lacorrallaonline. (05/01/2016). [Pàgina web]. *Adwords: Guía para crear tu primera campaña (1ª parte)*. Consultat el 02/05/2016 a <http://lacorrallaonline.com/guia-google-adwords-parte1/>
- Lacorrallaonline. (20/02/2016). [Pàgina web]. *Adwords: Guía para crear tu primera campaña (2ª parte)*. Consultat el 02/05/2016 a <http://lacorrallaonline.com/guia-google-adwords-parte2/>
- Pes, C. (15 de febrer de 2016). [Arxiu de text]. Apuntes del curso de SEO y Marketing Online. Obtingut de <http://www.carlospes.com/curso-de-seo/apuntes-curso-seo-pamplona-may-11.pdf>

### **QUARTA ACTIVITAT (15'): fem els nostres anuncis per Google Adwords!**

Els equips de treball realitzaran aquest exercici per aprendre els aspectes més importants a l'hora de redactar els anuncis a Google Adwords.

**Material:** Ordinador i projector.

#### **Recursos necessaris**

- Fitxa de Google Adwords I (**annex S15.2. - Els anuncis de Google Adwords**).
- Fitxa de Google Adwords II (**annex S15.3. - Fem els nostres anuncis per Google Adwords!**).

## **Desenvolupament de l'activitat**

Els equips de treball redactaran 3 anuncis per a Google Adwords que treballaran 3 paraules claus diferents. Per fer-ho, els alumnes rebran la fitxa S15.3., a on disposaran de les limitacions de caràcters que han de complir els anuncis i tindran espai per poder redactar-los. També tindran el suport del contingut de la fitxa de l'annex S15.2. per poder resoldre possibles dubtes. En qualsevol cas el professor passarà pels diferents equips per veure si l'activitat es desenvolupa de forma satisfactòria.

## **SESSIÓ 16: Les xarxes socials**

En aquesta sessió es presentarà als alumnes les xarxes socials. Es vol explicar com les xarxes socials poden tenir una finalitat que va més enllà del caràcter purament lúdic: les xarxes són una eina que utilitzen les empreses per a diferents finalitats, com per exemple per crear imatge de marca, captar nous clients, vendre dintre de les mateixes xarxes socials... L'objectiu passa per tal que l'alumne es faci una idea d'allò que pot fer amb les diferents xarxes socials per posteriorment decidir quines farà servir en el seu projecte.

Com a recursos addicionals per poder treballar l'atenció a la diversitat s'inclouen una sèrie d'enllaços a l'**annex S15.4.** a pàgines amb molt de material relacionat amb les xarxes socials.

### **Objectius de la sessió**

- Reconèixer els conceptes bàsics del màrqueting digital.
- Comprendre la funcionalitat de les xarxes socials aplicades a l'àmbit empresarial.

### **PRIMERA ACTIVITAT (15'): Introducció a la sessió i Vídeo inicial.**

---

Per tal que l'alumne conegui l'objectiu de les dues properes sessions de classe al voltant de les xarxes socials aplicades al món de l'empresa.

**Material:** Ordinador i projector.

### **Recursos necessaris**

- Vídeo (3'): YouTube. (25/05/2014). *Importancia de las redes sociales para su empresa* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 25/03/2016 a <https://www.youtube.com/watch?v=1rytCwEtSOU>

## **Desenvolupament de l'activitat**

El docent introduirà la sessió preguntant als alumnes quines xarxes socials coneixen i per a què les fan servir. Preguntarà sobre si s'han plantejat mai si les xarxes socials poden servir per alguna altra cosa més enllà de l'aspecte purament lúdic. A continuació es plantegen algunes idees que es poden compartir amb els alumnes per generar debat:

- Les empreses intenten crear comunitats dels seus clients potencials al voltant de la seva marca.
- Els petits emprenedors poden entendre què volen i què busquen els clients per adaptar els productes i serveis que comercialitzen a les necessitats dels clients.
- Aprofitar la viralització dels continguts (els teus seguidors comparteixen les teves publicacions).
- Poden servir com a canal d'atenció dels clients.
- Ajuden al posicionament de la pàgina web de l'empresa.

Seguidament es projectarà el vídeo referenciat als recursos necessaris, que justifica quina utilitat tenen les xarxes socials per a les empreses.

## **SEGONA ACTIVITAT (20'): Casos d'èxit d'empreses a les xarxes socials.**

---

### **Per a què es fa?**

Els alumnes veuran cassos reals d'èxit d'empreses que estan fent servir les xarxes socials. Ens els vídeos s'explica quins beneficis han obtingut aquestes empreses de les xarxes socials i quines han estat les seves claus d'èxit.

**Material:** Ordinador i projector.

### **Recursos necessaris**

- Vídeo (4'30'"): Fundación Telefónica. (27/03/2015). *Estudio del uso de Redes Sociales en micropymes: retos y oportunidades* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 30/03/2016 a [https://www.youtube.com/watch?v=-svWpVAUZnU&list=PLMa9fq02Eqo\\_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-](https://www.youtube.com/watch?v=-svWpVAUZnU&list=PLMa9fq02Eqo_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-)
- Vídeo (3'): Fundación Telefónica. (27/03/2015). *Estudio de Redes Sociales en micropymes: MUMUMIO* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 30/03/2016 a [https://www.youtube.com/watch?v=-svWpVAUZnU&list=PLMa9fq02Eqo\\_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-](https://www.youtube.com/watch?v=-svWpVAUZnU&list=PLMa9fq02Eqo_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-)
- Vídeo (3'): Fundación Telefónica. (27/03/2015). *Estudio de Redes Sociales en micropymes: GAFAVINTAGE* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 30/03/2016 a [https://www.youtube.com/watch?v=-svWpVAUZnU&list=PLMa9fq02Eqo\\_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-](https://www.youtube.com/watch?v=-svWpVAUZnU&list=PLMa9fq02Eqo_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-)
- Vídeo (3'): Fundación Telefónica. (27/03/2015). *Estudio de Redes Sociales en micropymes: AOL* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 30/03/2016 a [https://www.youtube.com/watch?v=4btWctxpGrl&list=PLMa9fq02Eqo\\_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-&index=10](https://www.youtube.com/watch?v=4btWctxpGrl&list=PLMa9fq02Eqo_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-&index=10)

### **Desenvolupament de l'activitat**

A l'apartat de recursos necessaris s'inclouen quatre vídeos que expliquen exemples de com les petites empreses s'aprofiten de les xarxes socials. L'objectiu de l'activitat és que els alumnes vegin com les empreses utilitzen les xarxes socials d'una forma pensada i amb una estratègia concreta.

Un cop visionats els vídeos, el docent ha d'incidir en que les empreses han de tenir un pla, una estratègia per estar a les xarxes socials. Totes les empreses dels vídeos han fet un esforç per determinar a quines xarxes socials volen estar i amb quin objectiu. Això és el que cada equip de treball tindrà elaborat després d'aquestes dues sessions.

## **TERCERA ACTIVITAT (25'): Per a què puc utilitzar cada xarxa social? Facebook, Twitter, Instagram, YouTube, Foursquare, LinkedIn**

---

En aquesta activitat els alumnes treballaran mitjançant el treball cooperatiu amb quin objectiu poden utilitzar-se en l'àmbit de l'empresa sis de les xarxes socials més habituals (Facebook, Twitter, Instagram, YouTube, Foursquare i LinkedIn). Es tracta del pas previ al desenvolupament d'una estratègia a les xarxes socials per cadascun dels projectes que estan desenvolupant els diferents equips de treball.

**Material:** Sala d'informàtica

### **Recursos necessaris**

- Fitxa sobre Facebook - **(annex S16.1. – Com podem utilitzar Facebook?)**.
- Fitxa sobre Twitter - **(annex S16.2. – Com podem utilitzar Twitter?)**.
- Fitxa sobre Instagram - **(annex S16.3. – Com podem utilitzar Instagram?)**.
- Fitxa sobre YouTube - **(annex S16.4. – Com podem utilitzar YouTube?)**.
- Fitxa sobre Foursquare - **(annex S16.5. – Com podem utilitzar Foursquare?)**.
- Fitxa sobre LinkedIn - **(annex S16.6. – Com podem utilitzar LinkedIn?)**.

### **Desenvolupament de l'activitat**

En aquesta activitat es treballarà de forma cooperativa. La classe es dividirà en equips de de 4 o 5 persones. La idea és que es facin sis equips de treball per tal que cadascú treballi una de les sis xarxes socials més utilitzades en l'àmbit empresarial (Facebook, Twitter, Instagram, YouTube, Foursquare i

LinkedIn). Seria ideal que cadascun dels components dels diferents equips dels projectes estiguessin en grups diferents treballant xarxes socials diferents. D'aquesta manera aconseguirem que quan a la propera sessió els equips de treball dels projectes es reunixin per treballar la seva estratègia a les xarxes socials, cadascun dels components del grup hagi treballat amb més profunditat una xarxa social diferent.

Un cop distribuïts els sis grups, cada component rebrà una de les sis fitxes de treball enumerades a l'apartat de recursos necessaris (de l'annex S16.1. a l'annex S16.6.), segons la xarxa social que els hi toqui treballar. En una primera fase els alumnes treballaran en els ordinadors per parelles consultant les pàgines web que apareixen a les fitxes de treball que se'ls hauran entregat. A cada fitxa hi ha una sèrie de qüestions relacionades amb les webs que estan consultant i que hauran d'anar responnent.

Acabada aquesta fase de consulta, els components del grup que treballen la mateixa xarxa social es reunen per compartir les seves anotacions. Per aquesta reunió el professor entregarà una altra fitxa en blanc igual que la que té cadascun dels components del grup per tal que puguin fer una versió final generada a partir de les aportacions dels diferents alumnes

L'últim pas serà preparar una petita presentació de 5 minuts que cada grup farà durant la propera sessió a la resta del grup classe sobre el treball fet de la xarxa social que han estudiat. És important que la presentació segueixi l'estructura de la fitxa amb les qüestions realitzades, per tal que tots els companys tinguin el mateix tipus d'informació en relació a les 6 xarxes socials treballades.

Seria ideal que prèviament el docent hagués recollit els documents consensuats dels sis grups i hagués pogut preparar còpies de tots ells. D'aquesta manera es podria entregar un joc de còpies a tots els alumnes durant la propera sessió, permetent un millor seguiment de les presentacions que hauran de fer els sis grups.

## **SESSIÓ 17: Les xarxes socials II**

Un cop els alumnes tenen una visió general de l'ús que se li poden donar les xarxes socials en l'àmbit de l'empresa, és el moment desenvolupar per la seva part un senzill pla en l'àmbit social media pels projectes que hi estan desenvolupant.

### **Objectius de la sessió**

- Reconèixer els conceptes bàsics del màrqueting digital.
- Crear estratègies social media senzilles pels seu projectes.

### **PRIMERA ACTIVITAT (30'): Presentació dels treballs de grup de la sessió anterior.**

Amb aquesta activitat cada grup compartirà amb la resta dels grups el seu treball amb la xarxa social que han treballat.

**Material:** Ordinador i projector.

### **Recursos necessaris**

- Fitxa sobre Facebook - **(annex S16.1. – Com podem utilitzar Facebook?).**
- Fitxa sobre Twitter - **(annex S16.2. – Com podem utilitzar Twitter?).**
- Fitxa sobre Instagram - **(annex S16.3. – Com podem utilitzar Instagram?).**
- Fitxa sobre YouTube - **(annex S16.4. – Com podem utilitzar YouTube?).**
- Fitxa sobre Foursquare - **(annex S16.5. – Com podem utilitzar Foursquare?).**
- Fitxa sobre LinkedIn - **(annex S16.6. – Com podem utilitzar LinkedIn?).**

### **Desenvolupament de l'activitat**

Per grups es faran les 6 presentacions sobre les diferents xarxes socials. Demanarem a la resta de companys que no presenten que estiguin atents a les presentacions, perquè un cop acabades es farà un petit test a través de l'eina "Kahoot". Els estudiants també han d'estar atents per veure com poden aplicar allò que els hi expliquen els companys al seu projecte. Els explicarem que la següent activitat

passarà per construir per equips de treball una petita estratègia en l'àmbit del social media aplicada al projecte que estan desenvolupant.

Cada grup disposarà de 5 minuts per fer la presentació, en la que han d'explicar les conclusions a les que han arribat després de fer la posada en comú amb tot l'equip. En la presentació hauran de parlar tots els components del grup. Tal i com es va comentar a l'última sessió, cal que les presentacions segueixin l'estructura de la fitxa de treball dels annexos que van utilitzar a l'última sessió.

### **SEGONA ACTIVITAT (10'): Test a través de Kahoot sobre les xarxes socials.**

Servirà per valorar si els alumnes han entès com funcionen i quines aplicacions empresarials poden tenir les xarxes socials treballades.

#### **Material**

- Ordinador i projector.
- Ordinadors o telèfons mòbils amb accés a internet per poder fer el test amb Kahoot!

#### **Recursos necessaris**

- Enllaç al test Kahoot:  
<https://play.kahoot.it/#/?quizId=2d206b5b-3c88-40f7-b41b-5a04c08a2fbe&playId=91e8a058-0898-45fd-b3fa-97f2575e4d4b>

#### **Desenvolupament de l'activitat**

Els alumnes realitzaran el test programat a través de Kahoot!. Aquesta aplicació permet realitzar tests online amb tots els alumnes connectats a la vegada. Per poder-ho fer necessiten un ordinador, tablet o pc amb connexió a Internet. Els alumnes es connectaran a la pàgina [www.kahoot.it](http://www.kahoot.it) i hauran d'introduir el número pin que els hi dirà el professor. El professor podrà trobar aquest número pin entrant a l'enllaç de l'apartat de recursos necessaris anterior.

### **TERCERA ACTIVITAT (20'): Fem el nostre pla per a les xarxes socials!**

Els alumnes aplicaran els coneixements adquirits per confeccionar un senzill pla d'acció a les xarxes socials pels seus projectes.

**Material:** Ordinador i projector.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball - (annex S17.1. – El nostre pla a les xarxes socials).

#### **Desenvolupament de l'activitat**

En aquesta activitat els alumnes disposaran de les fitxes resum de les presentacions realitzades pels companys. S'organitzaran de nou per equips de treball i hauran de confeccionar un senzill pla d'acció adaptat al projecte que estan desenvolupant. Per fer-ho, els alumnes rebran una còpia de la fitxa de "El nostre pla a les xarxes socials", corresponent a l'annex S17.1. Caldrà que per equips vagin consensuant les diferents qüestions que es proposen a la fitxa.

Caldrà que els alumnes avancin aquesta tasca pel seu compte en cas de no acabar-la. A la propera sessió es dedicarà només un petit espai a continuar amb aquesta activitat que hauria de servir per resoldre els possibles dubtes que puguin sortir.

## **SESSIÓ 18: El prototipatge amb Balsamiq**

En aquesta sessió s'introduirà a l'alumne el concepte de prototipatge. Es farà una senzilla pràctica amb Balsamiq, mitjançant la qual els estudiants podran fer un petit prototip de la pàgina web del seu projecte.

#### **Objectius de la sessió**

- Comprendre i saber aplicar el concepte de prototip com a eina de validació i aprenentatge.

- Crear un prototip que respongui a les especificacions respecte a la presència a Internet del projecte a desenvolupar.

### **PRIMERA ACTIVITAT (15'): Acabem el nostre pla per a les xarxes socials!**

---

Durant la primera part de la sessió els alumnes podran acabar el seu pla d'acció a les xarxes socials.

**Recursos necessaris:** Fitxa de treball - (annex S17.1. – El nostre pla a les xarxes socials).

#### **Desenvolupament de l'activitat**

Els alumnes disposaran de la primera part de la sessió per acabar l'activitat de l'última classe. Es posaran per equips de treball i hauran d'acabar el pla d'acció a les xarxes socials del seu projecte. Aquest espai de temps ha de servir per tal que els joves resolguin els possibles dubtes amb l'ajuda del professor. Els equips que després d'aquest temps no hagin acabat l'activitat caldrà que la tinguin enllestida per a la propera sessió.

### **SEGONA ACTIVITAT (10'): Què són els prototips?**

---

Els alumnes aprendran el concepte de prototip i quin és el seu interès.

**Material:** Ordinador i projector.

**Recursos necessaris:** Vídeo (2'): Alvarado, A. (06/07/2015). *¿Qué es un prototipo? - Secundaria* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 21/05/2016 a <https://www.youtube.com/watch?v=9i4w0pDA7gU>

#### **Desenvolupament de l'activitat**

El professor explicarà el concepte de prototip i per a què ens servirà construir-ne un. Recordarà als alumnes que a la sessió 13 van estar definint la presència a Internet del seu projecte. El següent pas és passar aquest treball realitzar a un prototip.

Fer un prototip consisteix en passar la nostra idea emprenedora a quelcom que sigui més concret i detallat, podent especificar amb més detall quines seran les seves característiques principals. El que fins ara ha estat una idea immaterial, ara ha de començar a fer-se realitat amb quelcom més tangible. Aquest prototip podrà ser presentat als experts o als nostres clients potencials per tal que pugui ser validat i minimitzem així el fracàs del projecte.

A continuació es presenten alguns enllaços per tal que el docent pugui aprofundir en el concepte de prototipatge. També serviran com a material d'ampliació pels alumnes més avançats:

- Universia España (29/09/2015). [Pàgina web] *Qué es un prototipo y para qué sirve?* Consultat el 21/05/2016 a <http://noticias.universia.es/consejos-profesionales/noticia/2015/09/29/1131645/prototipo-sirve.html>
- Alberto Calle (10/07/2006). [Pàgina web] *Prototipos*. Consultat el 21/05/2016 a [http://albertolacalle.com/hci\\_prototipos.htm](http://albertolacalle.com/hci_prototipos.htm)

Un cop realitzada l'explicació, es projectarà un petit vídeo de dos minuts que dóna algun concepte més en relació als prototips (l'enllaç es troba a l'apartat de recursos necessaris).

### **TERCERA ACTIVITAT (30'): Fem el nostre prototip amb Balsamiq!**

---

Ara que els alumnes ja entenen què és un prototip i quina és la seva funcionalitat, els equips realitzaran el seu propi prototip gràcies a l'aplicació *Balsamiq*. Aquest prototip respondrà a les especificacions respecte a la presència a Internet del projecte que està desenvolupant cada equip.

#### **Material**

- Ordinador i projector.
- Sala d'informàtica amb el software balsamiq instal·lat a totes les màquines. El software es pot descarregar des de l'enllaç <https://balsamiq.com>

**Recursos necessaris:** Vídeo (5'30"): Utopic TV (16/05/2012). *Maquetar webs con balsamiq Mockups* [Arxiu de vídeo]. Consultat el 21/05/2016 a <https://www.youtube.com/watch?v=9i4w0pDA7gU>

## **Desenvolupament de l'activitat**

Ara és el moment que els alumnes desenvolupin el seu prototip. Ho faran a partir d'una eina molt senzilla anomenada *Balsamiq* que permet crear qualsevol prototip de pàgina web gràcies a la gran quantitat d'imatges de la seva llibreria.

En un primer terme el professor explicarà que el prototip el dissenyaran amb *Balsamiq*, i projectarà el vídeo referenciat a l'apartat de recursos necessaris. Es tracta d'un vídeo descriptiu que mostra la facilitat de treball que ofereix el programa a l'hora de construir els prototips.

A continuació es presenten els següents enllaços interessants per tal que el professor o els alumnes més avançats puguin aprofundir en el tema de prototipatge i l'aplicació *Balsamiq*:

- Barcelona Activa (20/05/2015). [Document pdf] *Crea prototips d'apps i webs amb Balsamiq Mockups*. Consultat el 20/05/2016 a [http://w144.bcn.cat/cibernarium/images/es/20140525\\_mockups\\_tcm70-35695.pdf](http://w144.bcn.cat/cibernarium/images/es/20140525_mockups_tcm70-35695.pdf)
- CristaLab (20/09/2008). [Pàgina web] *Prototipos, bocetos y wireframes con Balsamiq Mockups*. Consultat el 21/05/2016 a [http://w144.bcn.cat/cibernarium/images/es/20140525\\_mockups\\_tcm70-35695.pdf](http://w144.bcn.cat/cibernarium/images/es/20140525_mockups_tcm70-35695.pdf)

Un cop finalitzat el vídeo, els equips de treball es posaran en dues parelles cada equip a treballar en la construcció del prototip. D'entrada només es demana als alumnes que dissenyin la pàgina inicial de la seva web, però si acaben poden continuar dissenyant altres pàgines secundàries.

Un cop acabat el disseny, els equips de treball decidiran amb quin dels dissenys de les dues parelles es queden.

## **SESSIÓ 19: Compartim xerrada amb un emprenedor + preparació presentació**

Aquesta sessió es dividirà en dues parts: la primera part consistirà en una xerrada a càrrec de Salvador Fàbregas, creador de diferents negocis online. La segona part es dedicarà a la preparació de la presentació de la propera sessió.

### **Objectius de la sessió**

- Reconèixer els conceptes bàsics del màrqueting digital.
- Escoltar l'experiència d'emprenedors d'èxit per identificar les seves bones pràctiques.

### **PRIMERA ACTIVITAT (30'): Acabem el nostre pla per a les xarxes socials!**

Per tal que els joves coneguin de primera mà l'experiència d'un jove emprenedor d'èxit.

### **Desenvolupament de l'activitat**

Els alumnes compartiran una xerrada amb Salvador Fàbregas, emprenedor amb molts anys d'experiència en la creació de nous projectes en l'àmbit online. Fa sis anys, juntament amb Ivan Ramírez, van crear Bueni (<http://www.bueni.es>), un potent comparador de preus online. Aviat van comprovar que els propis venedors feien servir Bueni per comparar els preus dels seus productes amb els de la competència, per la qual cosa van decidir crear NetRivals (<http://www.netrivals.com>). Aquesta nova aplicació és una plataforma online que permet analitzar els canvis de preus i estocs de la competència i monitorar els preus a temps reals.

És recomanable realitzar una activitat d'aquest tipus, encara que no sigui amb aquest emprenedor: els joves podran escoltar de primera mà les seves experiències i els servirà per conèixer com va anar el procés d'emprendre, quins són els errors més comuns, què cal tenir en compte... La xerrada està pensada de manera que inicialment en Salvador ens expliqui la seva experiència com a emprenedor, quins projectes ha desenvolupat i com és el seu dia a dia. També ens explicarà quins són els seus plans de futur, ens explicarà els avantatges i els inconvenients d'emprendre i ens donarà recomanacions sobre com fer-ho. La part final de la xerrada és deixarà oberta a un torn de preguntes per part dels alumnes.

## SEGONA ACTIVITAT (30'): Revisió de la presentació anterior i preparació de la presentació final

Els alumnes revisaran la presentació que van fer al primer mòdul i començaran a preparar la presentació final d'aquest mòdul.

**Material:** sala d'informàtica.

### **Recursos necessaris**

- Enregistrament de vídeo realitzat pel professor durant la sessió número 12 del mòdul anterior.
- Fitxa de treball - (**annex S19.1. – Valoració de la nostra presentació**).

### **Desenvolupament de l'activitat**

Durant la segona part de la sessió els alumnes aniran a la sala d'informàtica. L'objectiu és que per equips tornin a visualitzar la gravació de la presentació que van realitzar durant la sessió número 12 del mòdul anterior, per tal de poder identificar quins són els aspectes de millora que haurien de treballar de cara a la presentació de la propera sessió.

Apart dels enregistraments de vídeo, el professor també facilitarà a cada equip un document amb les valoracions que la resta de companys i el mateix professor van fer sobre el projecte presentat. Amb aquesta informació i el visionat del vídeo, els alumnes han de respondre les qüestions de la **fitxa de treball S19.1.** que els entregarà el professor. En aquesta fitxa es demana que els alumnes valorin la seva presentació i reflexionin sobre com poden millorar de cara a la següent. A la mateixa fitxa apareix un apartat per incloure la valoració que van fer la resta de companys i el professor.

Un cop acabada aquesta feina, els equips podran començar a treballar sobre la presentació de la següent sessió. El professor farà els següents comentaris en relació a la presentació:

- Cal recordar que cada equip tindrà només 8 minuts per fer la presentació (2 minuts per alumne).
- S'ha de presentar de forma molt breu la idea de negoci treballada al primer mòdul, de manera que una persona que no sàpiga de que va el projecte ho pugui entendre.
- A continuació s'han de presentar els apartats treballats en aquest mòdul:
  - Quina serà la vostra presència a Internet?
  - Com treballareu el vostre posicionament als cercadors.
  - Explicar la vostra estratègia a les xarxes socials.
  - Presentar el vostre prototipus realitzat amb *Balsamiq*.
- Es recomana als alumnes que practiquin la seva presentació davant altres familiars o amics.
- El suport de la presentació és lliure: *power point, prezi, presentacions de google...*

## **SESSIÓ 20: Presentacions finals**

Durant aquesta sessió els equips de treball faran les seves presentacions finals. Cal tenir en compte que si alguna de les presentacions s'allarga, la sessió pot tenir més durada del que seria habitual. Seria adient tenir-ho present per reservar un espai de temps més gran de una hora o bé dividir les presentacions en dues sessions.

### **Objectius de la sessió**

- Valorar de forma sistemàtica i objectiva els projectes presentats pels companys.
- Exposar el projecte en públic de manera correcta i convincent.

## **PRIMERA ACTIVITAT (60'): Presentacions de grup**

Els equips de treball exposaran la feina realitzada durant aquest segon mòdul.

**Material:** Ordinador i projector.

**Recursos necessaris:** fitxa de treball (**annex S20.1. – Què et semblen les presentacions?**).



## **Desenvolupament de l'activitat**

El desenvolupament d'aquesta activitat és el mateix que el de la sessió 12 del mòdul I. En principi ara els alumnes tenen més experiència presentant, i després de l'activitat realitzada a la sessió anterior, hauran identificat els seus punts de millora per tal de realitzar una presentació millor.

Al igual que les presentacions del mòdul I, cada equip de treball disposarà de 8 minuts per fer la seva presentació (2 minuts per cada alumne). La resta d'alumnes hauran de valorar la presentació dels seus companys, per la qual cosa abans de començar hauran de disposar de la fitxa de treball de l'annex S20.1.- Què et semblen les presentacions?. En aquesta fitxa es podran valorar els diferents continguts que ha de tenir la presentació (resum del projecte, estratègia de posicionament als buscadors, estratègia a les xarxes socials i presentació del prototip). També es podran valorar diferents aspectes relacionats amb com s'ha realitzat la presentació. A la primera part de l'avaluació s'ha de valorar cadascun dels ítems entre correcte, millorable o incorrecte. A la segona part de l'avaluació, cal escriure un petit comentari sobre què els hi ha semblat a cada alumne els diferents continguts de la presentació. Al final d'aquests apartats cal donar una puntuació entre 1 i 5. Al final de l'avaluació s'ha de donar també una valoració global entre 1 i 5. Cada alumne ha de fer una autovaluació de la presentació del seu grup, la qual després suposarà un 10% de la nota final de la presentació, tal i com es descriu a l'apartat d'avaluació.

Aquestes presentacions també seran enregistrades pel professor. Queda com a opció tornar a realitzar una altre sessió per tal que els equips puguin valorar aquesta segona presentació, tal i com hauran fet a la sessió anterior.

Un cop acabades les presentacions el professor recollirà les valoracions de cada alumne. Hi haurà un espai de tancament del projecte, en el qual els alumnes donaran la seva opinió sobre que els hi ha semblat el procés, què han après, quines dificultats han tingut, què és el que més els hi ha agradat...

Per a la següent sessió el professor portarà fet el recompte de vots i valorarà si les avaluacions han estat objectives per part dels alumnes. Llavors comunicarà el resultat de l'equip guanyador, destacant també els punts forts de la resta de projectes.

### **5.3. Proposta d'avaluació**

La proposta d'avaluació per als dos mòduls desenvolupats passa per fer una avaluació sobre tot formativa, més que no pas sumativa. Es vol que els alumnes treballin de forma continuada durant tot el projecte, motiu pel qual es descarta realitzar una avaluació sumativa amb proves finals. Amb l'avaluació formativa podem anar comprovant els resultats parcials del procés d'aprenentatge dels alumnes de forma individual i també en grup, a l'hora que es podrà anar veient l'evolució del projecte. A més, aquesta avaluació ens permet anar ajustant les accions formatives en relació a la resposta dels diferents alumnes del grup.

L'avaluació formativa ens permet adaptar-nos a les capacitats del jove i és ideal per treballar l'atenció a la diversitat. Ens facilita conèixer els nostres alumnes i detectar quines són les seves fortaleces en el procés d'aprenentatge. Podrem detectar ràpidament amb quines dificultats es troben i podrem ajustar la nostra manera d'ensenyar a la manera d'aprendre dels joves. Cada grup és un món, i en aquest cas l'avaluació continuada ens dóna una major capacitat de reacció per aconseguir que el màxim nombre de joves assoleixin els objectius proposats i adquireixin les competències necessàries per poder-se incorporar dignament a la nostra societat.

En el procés d'avaluació mesurarem el grau d'assoliment dels objectius docents proposats. A tal efecte es valoraran dels alumnes quins conceptes han assolit, quins procediments han adquirit i quina actitud han mostrat a les diferents sessions. Per fer-ho hem definit a cada mòdul objectius docents relacionats amb els saber (cognoscitius), amb el fer (relatius a habilitats i destreses) i amb el ser (actitudinals).

Com a resultat d'aquest raonament els instruments d'avaluació utilitzats aniran encaminats per una banda a l'anàlisi del treball que va realitzant l'alumne a cada sessió amb fitxes d'exercicis i proves pràctiques i, per l'altra, amb l'observació de forma sistemàtica del comportament de l'alumne.

Els percentatges d'avaluació proposats pels dos mòduls es reparteixen de la següent forma:

<b>AVALUACIÓ</b>	<b>PERCENTATGE</b>
Activitat continuada individual i en grup	50%
Presentació final del projecte	20%
Informe final	10%
Actitud i participació a les sessions	20%

Taula 9: ponderació de l'avaluació. Font: elaboració pròpia.

### **Avaluació de l'activitat continuada individual i en grup**

Es tracta del treball continu dels alumnes a l'aula. A cada sessió l'alumne haurà de realitzar una sèrie d'activitats de forma individual però sobre tot en grup. També hi ha algunes sessions en les que l'alumne ha de realitzar alguna activitat fora de l'horari lectiu. Amb totes aquestes activitats es generarà una sèrie de documents en forma de fitxa que és el que el professor haurà d'avaluar i que suposarà el 50% de la nota de cadascun dels dos mòduls. Cada fitxa s'avaluarà de forma individual. La mitja de l'avaluació de les diferents fitxes donarà la nota final d'aquest apartat.

Es recomana que el docent avalui setmanalment les fitxes que els alumnes generin. D'aquesta manera es podrà fer una idea de l'evolució dels projectes i podrà aplicar mesures correctores en cas que sigui necessari.

### **Avaluació de la presentació final del projecte**

Per realitzar l'avaluació de les presentacions finals es farà per tres vies: d'una banda els alumnes faran una autoavaluació de la seva presentació. Es realitzarà també una coavaluació amb la resta de companys de classe i per últim es farà una avaluació per part del professor.

La rúbrica d'avaluació que es farà servir per a la presentació del primer mòdul és la que es troba a l'annex S12.1. La rúbrica d'avaluació del segon mòdul és la que es troba a l'annex S20.1.

La ponderació de les avaluacions en els dos mòduls es realitzarà així:

<b>AVALUACIÓ DE LA PRESENTACIONS FINALS DEL PROJECTE</b>	<b>PERCENTATGE</b>
Autoavaluació	15%
Coavaluació	15%
Avaluació del professor	70%

Taula 10: avaluació de les presentacions del projecte. Font: elaboració pròpia

### **Avaluació de l'informe final del projecte**

L'informe final del projecte és el recull de tota la documentació que els alumnes han anat generant durant totes les sessions. Es tracta d'un informe que entregarà cada alumne al final dels dos mòduls i que serà una evidència més que ens permetrà valorar el treball realitzat per l'estudiant. L'avaluació d'aquest informe tindrà una ponderació del 10% en el total de la nota de cadascun dels dos mòduls.

A l'annex S21.1. s'inclou una proposta de la rúbrica de l'informe final del Projecte.

### **Avaluació actitudinal i de participació a les sessions**

Per tal d'avaluar els hàbits, les actituds i els comportaments es proposa fer-ho per mitja de l'observació directa de l'alumne. Cal que aquesta observació es realitzi de manera planificada i metòdica per tal que sigui eficient.

Per anar controlant aquestes observacions es farà servir una llista de control a on apareixen allò que observem (objectius) i el seu grau d'acompliment. Caldrà anar també anotant la data de cada observació per tal de portar un control acurat. L'avaluació actitudinal i de participació tindrà una ponderació del 20% en la qualificació final de cadascun dels dos mòduls.

A l'annex S21.2. es presenta de dues llistes de control per valorar les actituds de l'alumne davant l'aprenentatge i davant del treball en grup.

## L'avaluació dels dos mòduls dintre de les assignatures d'Emprenedoria i Tecnologia

El primer mòdul es recomana que es porti a terme durant el segon trimestre de l'assignatura d'Emprenedoria, que amb la LOMCE pot fer-se en el nou primer cicle de la ESO (de primer a tercer d'ESO). Pel nivell de les activitats, seria recomanable que la nova assignatura d'emprenedoria es desenvolupés durant el segon trimestre de segon curs de la ESO. La càrrega lectiva del primer mòdul és de 12 hores, que és aproximadament una sessió per setmana durant el primer trimestre de l'assignatura. La LOMCE regula dues sessions setmanals per aquesta assignatura, el que suposa que el primer mòdul del projecte ocuparia la meitat de les sessions de l'assignatura del trimestre. És per aquest motiu que es recomana que la ponderació de la impartició del mòdul I en l'assignatura d'Emprenedoria suposi el 50% de la nota final dels alumnes per a l'assignatura d'Emprenedoria al segon trimestre.

Així mateix, per tal que el projecte tingui una continuïtat pels joves, es recomana que el segon mòdul del projecte es desenvolupi a l'assignatura de Tecnologia durant el tercer trimestre de segon d'ESO. La càrrega lectiva d'aquest segon mòdul és de 8 sessions. Si tenim en compte que l'assignatura de Tecnologia a segon d'ESO disposa de dues hores lectives setmanals, si realitzem una sessió setmanal del mòdul II ocuparem aproximadament la meitat de les sessions de dos mesos de classe. Per tant, la ponderació de l'aplicació del mòdul II hauria de suposar aproximadament un terç de la nota final de l'assignatura de Tecnologia del tercer trimestre.

## **6. RESULTATS**

El present projecte va néixer de la necessitat de l'Institut a on vaig realitzar les pràctiques del màster de programar la nova assignatura d'Emprenedoria creada com a resultat del desplegament de la LOMCE, el qual resta ara mateix pendent dels resultats de les eleccions del proper 26 de juny . Malauradament no ha estat possible portar-ho a la pràctica, però confio en que pugui servir tant a l'Institut en qüestió com als docents que hagin de desenvolupar aquesta assignatura.

Degut a que el Departament encarregat de desenvolupar aquesta programació era el de Tecnologia, juntament amb el meu tutor vam pensar que podria ser molt interessant poder desenvolupar un programa interdisciplinar entre les assignatures d'Emprenedoria i Tecnologia. La intenció final és posar-ho en pràctica a l'Institut durant el proper curs escolar.

Fugint dels models educatius tradicionals del segle XX, el present projecte es basa en l'aprenentatge per descobriment guiat, a on l'alumne és el centre del model i el seu coneixement es construeix amb estratègies didàctiques actives que fomenten el treball col·laboratiu amb la resta de companys.

El resultat final del projecte deixa a disposició dels docents una programació de 20 sessions per desenvolupar-se de forma interdisciplinar entre les assignatures d'Emprenedoria i Tecnologia. La primera part de la programació està pensada per desenvolupar-se a l'assignatura d'Emprenedoria. A través de 12 sessions els joves descobriran què és un emprenedor i quines són les seves qualitats; què vol dir emprendre i com s'ha de fer a partir de la detecció d'oportunitats i com crear idees de negoci que donin respostes a problemes del nostre entorn.

La segona part de la programació es desenvoluparà a través de 8 sessions a l'assignatura de Tecnologia. En aquest segon bloc l'alumne entendreà què és una empresa virtual i què s'entén per model de negoci. Definiran la presència a la xarxa dels seus projectes i treballaran conceptes relacionats amb el màrqueting online i les xarxes socials.

Durant l'aplicació dels dos mòduls, l'alumne treballarà constantment aplicant el principi metodològic del "learning by doing". A través de la creació de la pròpia idea de negoci, es tracta de que l'estudiant realitzi un treball d'aprenentatge col·laboratiu i guiat que acabi per aportar-li valor. En definitiva el present projecte busca que l'alumne desenvolupi les habilitats i actituds necessàries per generar un aprenentatge significatiu que li serveixi en el seu dia a dia com a persona i que li permeti desenvolupar-se com a tal a la nostra societat.

El projecte vol donar una solució completa per tal de poder-se aplicar de forma immediata. No només es queda en l'elaboració d'una macroprogramació de les unitats, sinó que s'ofereix una programació

detallada de cadascuna de les 20 sessions. A més, conscient de que aquesta nova assignatura d'Emprenedoria molts cops haurà de ser impartida per docents que no seran especialistes en la matèria, s'ha elaborat *ad hoc* una presentació molt detallada per al professor en relació al contingut de "l'empresa virtual i la seva presència a Internet". Es tracta d'una presentació amb molta informació que supera el nivell necessari per impartir l'assignatura d'Emprenedoria de primer cicle d'ESO. Tanmateix vol ser una guia per tal que aquells docents que estiguin interessats en aprofundir en la temàtica puguin disposar dels recursos necessaris per fer-ho. Conscient també de la dificultat que pot suposar la comprensió del contingut de la presentació per a professors novells en la matèria, s'ha realitzat un enregistrament de vídeo de la mateixa que vol servir per facilitar la comprensió del material. Aquesta presentació es troba adjunta a l'annex S22.1. D'altra banda, també es troba disponible a l'enllaç <https://www.dropbox.com/sh/zzmgw0ytdw4ljsv/AAAaqDpWIUfEvjb-15ulXCJWa?dl=0> tant l'enregistrament de vídeo de la presentació com la presentació en format digital. Per últim, en el desenvolupament de les activitats s'afegeixen també enllaços que poden servir als professors per aprofundir més en alguna temàtica i ampliar les sessions o bé per poder treballar l'atenció a la diversitat.

## **7. CONCLUSIONS**

Un cop finalitzat el projecte, considero que s'han pogut assolir de forma satisfactòria tots els objectius proposats inicialment. El present treball permetrà oferir eines al docent pel desenvolupament de competències clau en l'àmbit de l'emprenedoria. Els alumnes entendran també quins són els principals aspectes a tenir en compte a l'hora de crear un negoci online i podran desenvolupar la seva pròpia idea de negoci. Crec que el projecte aporta tant la planificació com la metodologia i el material necessari per poder ser portat a la pràctica amb èxit.

També tenia clar que el model que volia desenvolupar havia de superar les estratègies metodològiques de l'aprenentatge tradicional del segle XX. Penso que en aquest sentit el projecte és també un èxit, ja que tot ell es desenvolupa mitjançant metodologies innovadores que parteixen per considerar a l'alumne com el centre del sistema i els docents com a facilitadors i guies que ajuden en l'aprenentatge dels estudiants. El treball planteja activitats que estimulen als alumnes a pensar per sí mateixos, potenciant la recerca de solucions creatives als problemes.

L'estructura del projecte està dissenyada per satisfer les necessitats de l'Institut en el qual es vol posar en pràctica el projecte durant el proper curs escolar. Això implica que l'aplicació dels dos mòduls està pensat per impartir-se de forma seqüencial, el primer durant un trimestre a l'assignatura d'Emprenedoria i el segon en un altre trimestre a l'assignatura de Tecnologia. Vist amb perspectiva i amb sentit crític, crec que idealment no seria la millor forma de portar-se a terme. Penso que si els recursos ho haguessin permès, aquest projecte hauria de realitzar-se de forma síncrona entre les dues assignatures. La meua proposta passaria per tal que es treballés de forma simultània el projecte, ja que en aquest cas molts dels conceptes d'emprenedoria i de creació d'un model de negoci van molt lligats. De forma ideal caldria que els grups estiguessin realitzant l'assignatura d'Emprenedoria i de Tecnologia a la vegada, amb grup reduïts i amb els docents de les dues assignatures treballant de forma plegada a la mateixa aula. Així aconseguiríem un treball molt més personalitzat, que permetria que els alumnes aprofitessin més les sessions. A més, l'atenció a la diversitat seria molt més acurada i el resultat final del projecte seria molt més satisfactori.

Una altra proposta que no es troba inclosa al projecte és la presentació dels millors projectes a algun concurs de projectes emprenedors, com per exemple el de Start Up School (<http://escolaemprenedors.org/startup/#home>). Es tracta d'una manera més de motivar als alumnes, així com premiar d'alguna manera el seu treball i dedicació.

En definitiva també penso que l'educació en emprenedoria és quelcom imprescindible per a tots els alumnes. El desenvolupament de certes capacitats van més enllà de que l'alumne acabi esdevenint un empresari: es tracta d'adquirir competències que li serviran en el seu dia a dia per poder-se desenvolupar com a persona en la societat actual. És per això que penso que l'emprenedoria als centres educatius no pot quedar emmarcada només en la impartició de les dues assignatures que contempla la nova LOMCE: ha d'anar molt més enllà i crec que hauria de ser una de les principals línies estratègiques en els projectes educatius dels nostres centres. Necessitem escoles emprenedores que recolzin l'esperit emprenedor en l'ensenyament i en l'aprenentatge. Cal que tant els equips

directius com el claustres de professors estiguin compromesos en aquesta línia. Per fer-ho tots han d'estar disposats a acceptar els canvis necessaris amb actitud positiva. L'educació en emprenedoria s'ha d'incorporar al pla d'estudis amb més força i s'ha d'integrar a totes les matèries, no es pot tractar com un tema apart. Els centres s'han de comprometre en fomentar les capacitats creatives i emprenedores dels seus alumnes de forma transversal a través de metodologies centrades en els estudiants.

Durant el desenvolupament del treball he tingut la sorpresa de descobrir que hi ha molts professors que treballen a favor de potenciar l'emprenedoria a les aules. Certament existeixen projectes molt interessants arreu del país que aposten pel desenvolupament dels alumnes en aquest àmbit. Malauradament, però, crec que trobar una escola emprenedora depèn encara molt de que coincideixi que hi hagi un equip docent motivat per treballar plegat en aquest sentit. Crec que encara falta molt de camí per recórrer i l'administració té encara molt a dir. Caldria que els governs apostessin de forma més decidida en el desenvolupament dels valors emprenedors: opino que es tracta d'una inversió necessària que de ben segur donaria uns fruits molt importants que a la fi acabarien per repercutir positivament a tota la societat.

La realització d'aquest Treball Final de Màster ha estat per a mi una tasca molt enriquidora, a la vegada que m'ha permès portar a la pràctica tot allò que he anat treballant durant el màster. Durant la seva elaboració he anat descobrint experiències i recursos molt interessants que de ben segur podré porta a la pràctica com a docent.

## 8. BIBLIOGRAFIA

- Alvarado, A. (06 / 07 / 2015). *¿Qué es un prototipo? - Secundaria*. Consultat el 21 / 05 / 2016, a <https://www.youtube.com/watch?v=9i4w0pDA7gU>
- Barcelona Activa. (20 / 05 / 2015). *Crea prototips d'apps i webs amb Balsamiq Mockups*. Consultat el 20 / 05 / 2016, a [http://w144.bcn.cat/cibernarium/images/es/20140525\\_mockups\\_tcm70-35695.pdf](http://w144.bcn.cat/cibernarium/images/es/20140525_mockups_tcm70-35695.pdf)
- Bechard, J. P., & Toulouse, J. M. (1998). Validation of a didactic model for the analysis of tray training objectives in entrepreneurship. *Journal o Business Venturing* 13 (4) , 317-333.
- Belloni, M. L. (1999). *Educação à distância. Campinas* .
- Calle, A. (10 / 07 / 2006). *Prototipos*. Consultat el 21 / 05 / 2016, a [http://albertolacalle.com/hci\\_prototipos.htm](http://albertolacalle.com/hci_prototipos.htm)
- Castillo, J. (2000). *Problemática del desarrollo en los países pobres. Una aproximación teórica*. Alter Mundo.
- CristaLab. (20 / 09 / 2008). *Prototipos, bocetos y wireframes con Balsamiq Mockups*. Consultat el 21 / 05 / 2016, a [http://w144.bcn.cat/cibernarium/images/es/20140525\\_mockups\\_tcm70-35695.pdf](http://w144.bcn.cat/cibernarium/images/es/20140525_mockups_tcm70-35695.pdf)
- Enquesta de població activa. (12 / 2015). *Institut Nacional d'Estadística*. Consultat el 10 / 02 / 2016, a <http://www.ine.es/infografias/tasasepa/desktop/tasas.html?t=0&lang=es>
- Fundación Telefónica. (27 / 03 / 2015). *Estudio de Redes Sociales en micropymes*. Consultat el 30 / 03 / 2016, a [https://www.youtube.com/watch?v=4btWctxpGrI&list=PLMa9fq02Eqo\\_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-&index=10](https://www.youtube.com/watch?v=4btWctxpGrI&list=PLMa9fq02Eqo_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-&index=10)
- Fundación Telefónica. (27 / 03 / 2015). *Estudio de Redes Sociales en micropymes: MUMUMIO*. Consultat el 30 / 03 / 2016, a [https://www.youtube.com/watch?v=-svWpVAUZnU&list=PLMa9fq02Eqo\\_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-](https://www.youtube.com/watch?v=-svWpVAUZnU&list=PLMa9fq02Eqo_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-)
- Fundación Telefónica. (27 / 03 / 2015). *Estudio de Redes Sociales en micropymes: GAFAVINTAGE*. Consultat el 16 / 03 / 2016, a [https://www.youtube.com/watch?v=-svWpVAUZnU&list=PLMa9fq02Eqo\\_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-](https://www.youtube.com/watch?v=-svWpVAUZnU&list=PLMa9fq02Eqo_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-)
- Fundación Telefónica. (27 / 03 / 2015). *Estudio del uso de Redes Sociales en micropymes: retos y oportunidades*. Consultat el 30 / 03 / 16, a [https://www.youtube.com/watch?v=-svWpVAUZnU&list=PLMa9fq02Eqo\\_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-](https://www.youtube.com/watch?v=-svWpVAUZnU&list=PLMa9fq02Eqo_tC3PxMN-AE52soJPpkEH-)
- Global Entrepreneurship Monitor. (2015). *Informe GEM Espanya*. Madrid: Editorial de la Universitat de Cantabria.
- Hansemark, O. C. (1998). The effects of an entrepreneurship programmer on need for achievement and locus of control of reinforcement. *Journal of Entrepreneurship Behaviour and Research*, v. 4. n. 1 , 28-50.

Huergo, J. C. (11 / 2015). *Demografía empresarial en España: tendencias y regularidades*. Consultat el 22 / 02 / 2015, a <http://documentos.fedea.net/pubs/eee/eee2015-24.pdf>

Imaginarium. (16 / 04 / 2016). *Información general Imaginarium*. Consultat el 08 / 01 / 2016, a <http://www.imaginarium.es/somos-14859.htm>

Imaginarium. (2015 / 06 / 18). *Video corporativo Imaginarium*. Consultat el 2016 / 01 / 10, a <https://www.youtube.com/watch?v=ixm9btb6vfk>

Institut d'Estudis Catalans. (2014 / 05 / 01). *Diccionari de la Llengua Catalana*. Consultat el 10 / 05 / 2016, a <http://dlc.iec.cat/results.asp?txtEntrada=emprenedor>

Kirby, D. (2004). Entrepreneurship Education: ¿Can Schools Meet the Challenge? *Journal Educations and Training*, Vol. 46, Nº8 , 510-519.

Lacorralaonline. (05 / 01 / 2016). *Adwords: Guía para crear tu primera campaña (1ª parte)*. Consultat el 02 / 05 / 2016, a <http://lacorralaonline.com/guia-google-adwords-parte1/>

Lacorralaonline. (20 / 02 / 2016). *Adwords: Guía para crear tu primera campaña (2ª parte)*. Consultat el 02 / 05 / 2016, a <http://lacorralaonline.com/guia-google-adwords-parte2/>

Lee, S. M. (2005). Impact of Entrepreneurship Education: A Comparative Study of the U.S. and Korea. *International Entrepreneurship and Management journal* , 27-43.

Mark, C., & Mark, T. (2001). Entrepreneurial Women and Men: Two Different Species? *Small Business Economics*, Vol. 16, nº3 , 167-175.

Osterwalder, A. (2009). *Business Model Generation*. Amsterdam: Privada.

Peña, I., Guerrero, M., & González-Pernía, J. L. (2014). *Informe GEM Espanya 2014*. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria.

Pes, C. (15 / 02 / 2016). *Apuntes del curso de SEO y Marketing Online*. Consultat el 15 / 03 / 2016, a <http://www.carlospes.com/curso-de-seo/apuntes-curso-seo-pamplona-may-11.pdf>

Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., Autio, E., Cox, L. W., & Hay, M. (2002). Executive Report. *Global Entrepreneurship Monitor* .

SocialYonkis. (10 / 12 / 2015). *26 guías gratuitas para aprender SEO*. Consultat el 16 / 03 / 2016, a <http://www.socialyonkis.com/26-guias-gratuitas-para-aprender-seo/>

SurveNuts. (01 / 02 / 2016). *Creación de cuestionarios, una herramienta gratuita de creación de encuestas en línea*. Consultat el 01 / 02 / 2016, a <http://www.surveynuts.com>

Universia España. (29 / 09 / 2015). *Qué es un prototipo y para qué sirve?* Consultat el 21 / 02 / 2016, a <http://noticias.universia.es/consejos-profesionales/noticia/2015/09/29/1131645/prototipo-sirve.html>

Utopic TV. (16 / 05 / 2012). *Maquetar con balsamiq mockups*. Consultat el 21 / 05 / 2016, a <https://www.youtube.com/watch?v=9i4w0pDA7gU>

Valls, J., Cruz, C., Torruella, A., & Juanes, E. (2012). *Análisis de las causas de fracàs de les persones emprenedores*. Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya. Barcelona: Generalitat de Catalunya.

Vimeo. (21 / 01 / 2010). *Com fer la presentació oral del treball de recerca de batxillerat?* Consultat el 01 / 03 / 2016, a <https://vimeo.com/8907875>

Wlater, S., & Dohse, D. (2009). The interplay between entrepreneurship education and regional knowledge potential in formin entrepreneurial intentions. *Kiel Institute for the World Economy* , 1549.

YouTube. (16 / 02 / 2015). Consultat el 30 / 03 / 2016, a Què es el SEO y cómo encontrar palabras clave en Google: <https://www.youtube.com/watch?v=jjAhAv3r-zA>

YouTube. (13 / 04 / 2016). *5 consejos para crear anuncios de texto eficaces en Adwords*. Consultat el 20 / 04 / 16, a <https://www.youtube.com/watch?v=s-9gr8hzDgY>

YouTube. (16 / 02 / 2015). *Cómo buscar y elegir palabras clave (Keywords)*. Consultat el 22 / 04 / 2016, a <https://www.youtube.com/watch?v=CQRqf26biDI>

YouTube. (18 / 08 / 2015). *Cómo elegir palabras clave en una campaña en buscadores*. Consultat el 30 / 03 / 2016, a <https://www.youtube.com/watch?v=QCh6bkylkSw>

YouTube. (25 / 05 / 2014). *Importancia de las redes sociales para su empresa*. Consultat el 25 / 03 / 2016, a <https://www.youtube.com/watch?v=1rytCwEtSOU>

YouTube. (2014 / 10 / 02). *Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo canvas en el lienzo | Ejemplo práctico*. Consultat el 2016 / 02 / 10, a <https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8>

YouTube. (17 / 11 / 2015). *Qué es el SEM*. Consultat el 15 / 03 / 2016, a <https://www.youtube.com/watch?v=sVIV-9OEEV0>

YouTube. (16 / 02 / 2015). *Qué es el SEO y como encontrar palabras clave en Google*. Consultat el 15 / 03 / 2016, a <https://www.youtube.com/watch?v=jjAhAv3r-zA>

YouTube. (04 / 01 / 2016). *Que es Emprender?* Consultat el 05 / 02 / 2016, a <https://www.youtube.com/watch?v=K1HvVtKJrPo>

YouTube. (2012 / 11 / 2012). *Qué es Google Adwords - Español*. Consultat el 13 / 04 / 2016, a <https://www.youtube.com/watch?v=G-ifNRmR1E8>