

Próximo paso como Educador comunitario

Introducción del modulo

Ser educador comunitario significa ser alguien que quiere compartir sus conocimientos, experiencia y cultura con las comunidades, las empresas y el sector público. Puedes ser cualquier persona de cualquier país, con cualquier formación que sienta que quiere contribuir a una mejor comprensión de los beneficios de la diversidad y, como parte de eso, especialmente crear conciencia sobre la soledad entre muchos migrantes/refugiados que en muchos casos puede ser fácil de prevenir. Durante los otros cuatro módulos te hemos dado las herramientas para aprender a acercarte, compartir y presentar. Mientras que en este módulo queremos darte los conocimientos básicos sobre cómo vas a utilizar estas habilidades para poder cobrar también por lo que estás aportando. El material y las clases te ayudarán a potenciar tus habilidades para que, cuando te dirijas a empresas, al sector público o a ONGs, sepas cómo vender tus servicios, cómo presentarlos y qué cobrar por ellos. Se te presentarán los conocimientos teóricos sobre los modelos y métodos de negocio que hemos elegido y prácticamente cómo utilizarlos. Siempre en relación con el tema de la conciencia cultural y el apoyo a las personas que se enfrentan a la soledad.

Puntos clave del modulo

- 1- Los participantes se harán una idea de cómo podría ganarse la vida un educador comunitario
- 2- Los participantes explorarán diferentes herramientas y modelos empresariales y organizativos que pueden adaptarse al papel de educador comunitario. Sensibilizar a las empresas, al sector público y a las ONGs apoyando a las personas que se enfrentan a la soledad
- 3- Los participantes aprenderán a dar el siguiente paso para convertir sus conocimientos en un servicio que pueda venderse a empresas, ONG y al sector público

Para crear una plataforma sostenible para ser un educador de la comunidad para hacer frente a los problemas de la soledad es necesario ser capaz de CULTURE planificar y describir su organización empresarial. Las experiencias de los emprendedores sociales y culturales muestran que las herramientas de generación de modelos de "Business Model Generation" de Yves Pigneur y Alan Smith independientemente del tipo de negocio del libro Alexander Osterwalder, funcionan muy bien negocio. Un modelo de negocio describe la lógica de cómo una organización crea, entrega y capta valor, en contextos económicos, sociales, culturales o de otro tipo.

Este módulo utilizará la herramienta en la teoría y la práctica, el término modelo de negocio se utiliza para una amplia gama de descripciones informales y formales para representar los aspectos centrales de un negocio, incluyendo el propósito, el proceso de negocio, los clientes objetivo, las ofertas, las estrategias, la infraestructura, las estructuras organizativas, el abastecimiento, las prácticas comerciales, y los procesos operativos y las políticas, incluyendo la cultura. Este módulo incluirá información general sobre los beneficios de seguir modelos de negocio, y específicamente sobre el Business Model Canvas y el NABC.

El lienzo del modelo de negocio es una plantilla de gestión estratégica y de " puesta en marcha de la empresa " para desarrollar nuevos modelos de negocio o documentar los existentes. Se trata de un gráfico visual con elementos que describen la propuesta de valor de una empresa o producto, la infraestructura, los clientes y las finanzas- Barquet, Ana Paula B., et al.

"Elementos del modelo de negocio para el sistema producto-servicio". Pensamiento funcional para la creación de valor. Springer Berlín Heidelberg, 2011. 332-337 El método NABC fue desarrollado originalmente en EE.UU. por el Instituto de Investigación de Stanford para el mundo empresarial, pero posteriormente se ha adaptado a varios otros sectores. El método se desarrolló con el fin de adquirir un enfoque más sistemático para la comprensión de las propuestas de valor. Los creadores del NABC consideraron que un gran número de buenas ideas se pierden a veces porque los empresarios suelen ser especialistas profundamente implicados en su campo de interés a los que a veces les cuesta explicarlo al mundo de forma sencilla.

Actividades

1	Cómo utilizar el lienzo del modelo de negocio en mi papel de educador comunitario. Introducción del lienzo del modelo de negocio (información teórica) y cómo se puede adaptar este modelo para los educadores comunitarios (inspiración práctica / ejemplos de éxito).
2	El objetivo de este ejercicio es practicar tus habilidades para presentar una idea. NABC son las siglas en inglés de Necesidad, Enfoque, Beneficio y Competencia, que son los cuatro elementos en los que los participantes basarán su presentación. El objetivo de este ejercicio es practicar cómo
3	Los estudiantes se familiarizarán con algunas ideas sobre la fijación de precios, el valor que podrían crear para el cliente potencial, qué cobrar por sus servicios y cómo hacer una estimación sencilla de ingresos y costes
4	Historias inspiradoras de comunidades y/o empresas. Presentaciones de por qué ver historias de éxito de otras organizaciones o comunidades podría ayudar al participante a sentirse inspirado y ver nuevas posibilidades.