

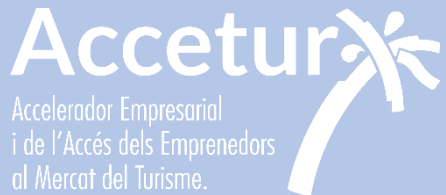


# TURISME EMPRÉN CV

*Apoyo al emprendimiento turístico de  
la Comunitat Valenciana*



# TURISME EMPRÉN CV



## Organiza y financia



GENERALITAT  
VALENCIANA



TURISME  
COMUNITAT VALENCIANA

## Colaboran, entre otras instituciones:

ASOCIACIÓN  
VALENCIANA  
STARTUPS

valènciactiva



jovempa  
Federación

LANZADERA  
Persigue tu sueño emprendedor



Castelló  
CREA emprendimiento

DIPUTACIÓ DE  
VALENCIA  
\*\*\* Proyectos Europeos

CEEI  
CASTELLÓN  
CENTROS EUROPEOS DE  
EMPRESAS INNOVADORAS

CEEI  
ELCHE  
CENTROS EUROPEOS DE  
EMPRESAS INNOVADORAS

CEEI  
VALENCIA  
CENTROS EUROPEOS DE  
EMPRESAS INNOVADORAS

AJUNTAMENT  
DE GANDIA

IDEASUPV  
tu empresa empieza aquí

Càtedra Gandia  
Turisme Intel·ligent  
UNIVERSITAT POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA  
CAMPUS DE GANDIA  
AJUNTAMENT DE GANDIA

FEDERACIÓN DE  
PERSONAL TÉCNICO EN  
GESTIÓN DEL DESARROLLO LOCAL  
ADLYPS  
Comunitat Valenciana  
La Alansa de lo local

### ¿Tienes un proyecto o iniciativa empresarial y quieres convertirlo en empresa turística?

El programa **Creación e impulso de empresas turísticas** busca emprendedores **implicados y comprometidos**, así como a empresas de reciente creación, que aporten valor al sector turístico de la Comunitat Valenciana.



**Turisme Emprén CV** te ofrece este programa avalado por grandes profesionales y respaldado por **Turisme Comunitat Valencian** y **Accetur**.



Herramienta de validación de proyectos empresariales turísticos innovadores

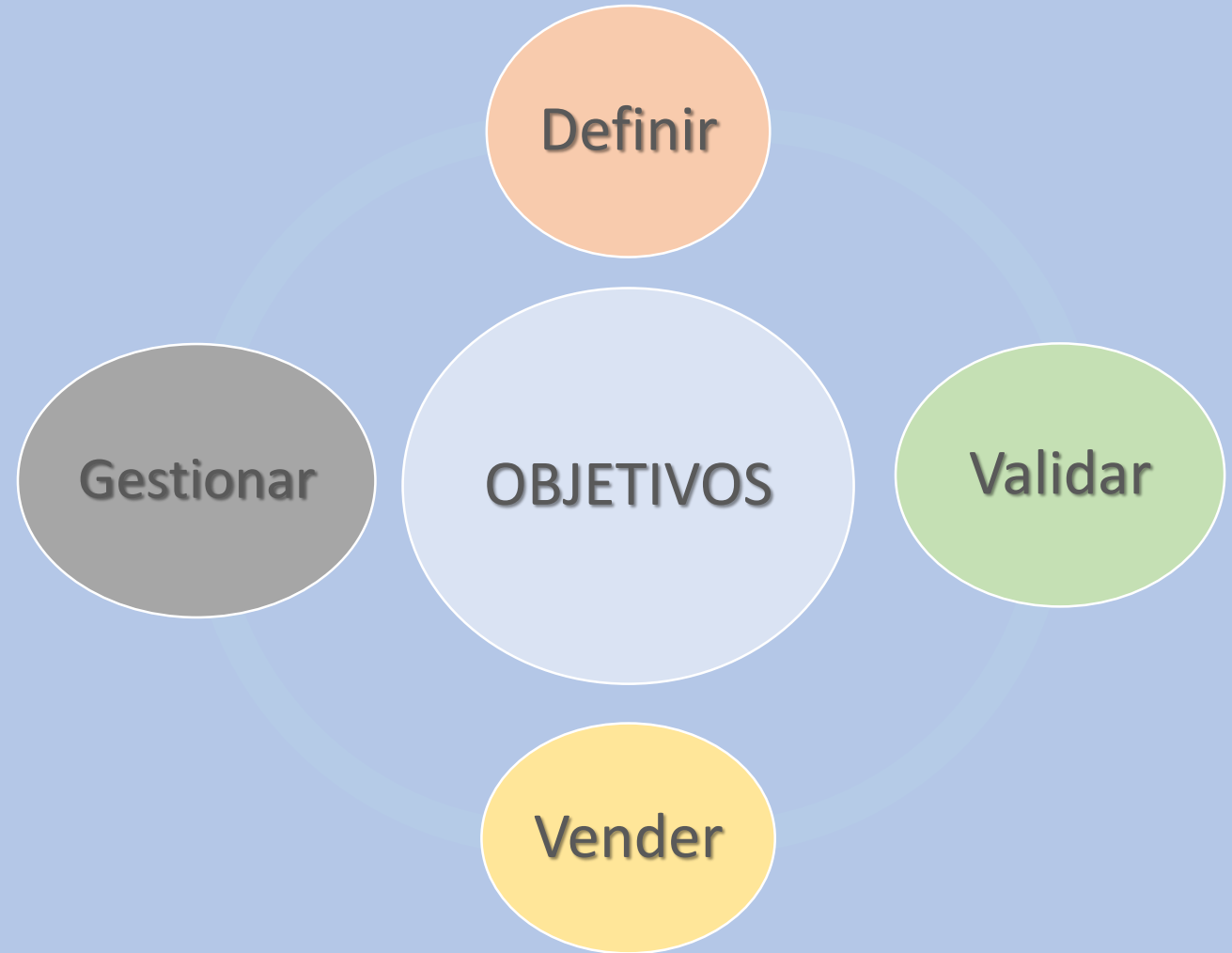
Creación e impulso de empresas turísticas, en su 7º año, cuenta con la trayectoria y la experiencia de 11 ediciones del anterior proyecto, Invattur Emprende



Dirigido a todo proyecto empresarial, intraempreendedor y/o empresas de reciente creación de iniciativa turística, que pueda llegar a crearse como **EMPRESA TURÍSTICA**.

**Subsectores turísticos: gastronomía, alojamiento, aavv/otas, experiencias, etc**





### METODOLOGIA

Sesiones teórico-prácticas presenciales en horario de **10:00 a 14:00 horas** y de **15:00 a 19:00 horas**. Un total de **56 horas**, **7 sesiones de 8 horas** cada una, **1 día** a la semana. Inicio a mediados de septiembre.

Uno de los objetivos principales del programa es **crear buen ambiente** entre los participantes y reforzar el sentido de **equipo**. La metodología se basa en **sesiones grupales** enriquecedoras para compartir experiencias, crear sinergias y cooperar con el resto de integrantes.

Un **grupo de expertos** aportará sus conocimientos y su *know-how* en el tema específico, pero sobre todo su *expertise* en el sector turístico.



MÓDULO	ESPECIALIZACIÓN	TEMÁTICA
1	El equipo, alma mater del éxito de tu negocio	RRHH
2	Gestión de proyectos: presupuestos, procesos y riesgos	PROTOTIPADO
3	<i>Canvas Design &amp; Lean Validation</i>	PROTOTIPADO VALIDACIÓN
4	<i>Growth hacking e inbound marketing</i>	MARKETING
5	Vender, vender y vender	VENTA
6	Pitch, técnicas eficaces de presentación	COMUNICACIÓN
SESIÓN FINAL	<i>Expo day: Presentación proyecto empresarial</i>	

### Módulo 1

#### El equipo, alma máter del éxito de tu negocio

Gestión de liderazgo y delegación

Compromiso y comunicación interna eficaz.

Metodología 3C

### Módulo 2

#### Gestión de proyectos: presupuestos, procesos y riesgos

Claves de éxito en la gestión del proyecto empresarial. Planificar la misión antes de buscar financiación. Presupuestos.

Modelado de procesos de negocio para anticiparte a fracasos y generar mayor valor.

Planes de gestión de riesgo: convertir las amenazas en oportunidades.



### Módulo 3

#### *Canvas Design & Lean Validation*

Analizar, definir y mapear la corriente de valor.

Segmentación de clientes.

Canales y modelos de relación con los clientes.

*Lean validation board*. Puesta en marcha de un PMV:  
Producto mínimo viable.

### Módulo 4

#### *Growth hacking & Inbound marketing*

Mapeando el ciclo de tu cliente.

Objetivos, *KPLS* y *growth funnel*.

Moviendo a los usuarios de nivel.

Tipo de campañas. La importancia del mensaje: *el copy*. *Testear y medir*.

### Módulo 5 Vender, vender y vender

Cómo convertir visitas en más clientes.

Herramientas comerciales.

Elaborar un plan de venta óptimo.

Cierre de la venta: Habilidades, satisfacción de clientes, propuesta de valor competitiva y flexible.

### Módulo 6 Pitch, técnicas eficaces de presentación

Presentación de proyectos: técnicas eficaces para un *elevator pitch* de éxito.

La tarjeta de presentación de tu proyecto empresarial: quién, qué, cómo, dónde y cuánto.

### Expo Day Presentación del proyecto empresarial

Presentación de proyectos finalistas ante un comité evaluador.

Clausura de la edición y entrega de diplomas.

Más información en [TURISME CV MAGAZINE](#)

Más  
Información

**SOLICITUD DE PLAZA**, se deberá cumplimentar la siguiente documentación:

- Rellenar el [formulario de solicitud](#), enviando una sola solicitud por proyecto empresarial, start-up o empresa de reciente creación.
- Periodo de inscripción: desde el **22 de mayo hasta el 15 de juliol de 2019**.
- Selección de participantes: el **15 de julio** se llamará por teléfono para dar cita del día de la entrevista de selección que se realizarán el **17 en Valencia, 18 en Castellón y 19 en Alicante**.
- Inicio sesiones presenciales septiembre-octubre.

Lugar de la selección en CdT Alicante, CdT Castellón y CdT València.

Lugar de impartición y fechas se comunicará en la selección.



### CONTACTO

**M<sup>a</sup> José Portalés**

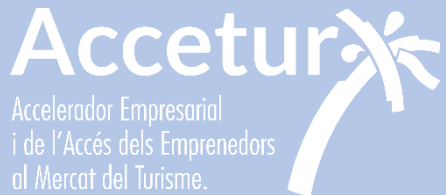
961209892/683472931

Accetur\_turisme@gva.es

Horario de atención al público de  
**9:00 a 14:00h**



# TURISME EMPRÉN CV



## Organiza y financia



GENERALITAT  
VALENCIANA



TURISME  
COMUNITAT VALENCIANA

ASOCIACIÓN  
VALENCIANA  
STARTUPS

## Colaboran, entre otras instituciones:

