

PROGRAMA DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA PARA PERSONAL TECNICO DE EMPRENDIMIENTO Y DINAMIZACIÓN DEL COMERCIO RURAL (Formación 2020/2021)
--

Personal técnico de emprendimiento y dinamización del comercio rural

1.- Marco de la actuación propuesta

Plan de Impulso del Comercio Minorista de Proximidad (2018-2020)

- **Programa 2. Línea de actuación 2.3. Comercio Rural**
- Programa 4. Innovación y emprendimiento
- Además uno de los objetivos estratégicos del citado Plan es éste: “Facilitar la Innovación y el Emprendimiento en el Sector Comercio

Durante los años 2018 y 2019 se desarrolló el proyecto de “Transformación de Comercio Rural” con gran satisfacción por parte de las personas participantes que llegaron hasta el final del proceso, pero con una participación manifiestamente más escasa de lo esperado. En base a esta situación, se consideró inviable continuar con el proyecto así definido y se planteó su reorientación centrada en apoyar al comercio y a los negocios de la zona rural de Navarra, desde el asesoramiento técnico intensivo.

Apoyar el ámbito rural requiere de un alto grado de implicación, siendo necesario contar con determinados perfiles asesores y especialistas en el ámbito rural capaces de apoyar los negocios existentes, estimular la creación de nuevos negocios e idear acciones de dinamización que ayuden a fomentar la actividad comercial en la zona rural de Navarra.

2. Objetivos y resultado esperado

El objetivo general del plan formativo es capacitar técnica y competencialmente a las personas participantes para el desarrollo de las competencias requeridas en un agente de desarrollo relacionadas con la capacidad de comunicar, planificar, desarrollar proyectos y dinamizar acciones que promuevan el entorno rural con el fin de que puedan, en un futuro, ejercer como personal técnico en entidades de ámbito rural: agencias de desarrollo, ayuntamientos o, incluso, asociaciones empresariales.

A lo largo del proceso formativo del programa de “**Personal técnico de emprendimiento y dinamización del comercio rural**” las personas participantes conocerán la realidad del entorno rural, las tendencias existentes en otras regiones, ampliarán su conocimiento en la gestión de una empresa comercial y aprenderán herramientas y técnicas útiles para generar ideas innovadoras y de aplicación al territorio rural.

Como resultado final, se tratará de difundir la cultura de la innovación en el entorno rural, demostrar que es posible, positivo y de aplicación a negocios rurales, familiarizarse con las metodologías de aprendizaje que conlleva el desarrollo de retos y crear una red de agentes de dinamización e innovación en el entorno rural de Navarra.

3.- Público destinatario

Esta formación está dirigida a personas con interés y motivación para desarrollar su actividad de apoyo en el área rural. Precisa de un grado de implicación y compromiso claro durante todo el proceso formativo.

Está orientada a personas con formación y/o conocimientos en materia de emprendimiento, gestión comercial, desarrollo rural, experiencia en gestión de proyectos, ...conocimientos bien fruto de la experiencia o de titulaciones universitarias, grados o másteres, preferentemente, en materias de Dirección y Gestión de empresas, Marketing y Publicidad, Gestión de Ventas y Espacios Comerciales, Comercio Internacional o Transporte y Logística e igualmente de las ramas de comercio y marketing de los ciclos formativos de FP de grado superior .

Número máximo y mínimo de participantes:

Concepto	Máximo	Mínimo
Formación 2020	30 personas	
Formación teórico-práctica 2021	20 personas	12 personas
Práctica remunerada	6-8 personas (pendiente de concreción)	

4.-Propuesta formativa

4.a) Formación 2020 (Fase 1)

Objetivo concreto:

Que las personas participantes entiendan la realidad del entorno rural y la relevancia del sector comercial en dicho entorno. Las participantes conocerán diferentes herramientas competenciales que podrían llegar a desarrollar en acciones relacionadas con el emprendimiento.

Desarrollo de la actividad:

Formación intensiva de **40 horas** entre el **16 al 27 de noviembre de 2020** de manera presencial en las instalaciones de CEIN – Noain y en horario de 10:00 a 14:00 horas.

Durante estas dos semanas, las personas inscritas participarán en una relación de actividades donde desarrollarán las competencias que ayuden a validar las destrezas que este perfil profesional demanda.

Asimismo, conocerán diferentes herramientas competenciales que podrían llegar a desarrollar en acciones relacionadas con el emprendimiento.

El programa completo desarrolla los aspectos relacionados con la comunicación, adaptación a los interlocutores, creatividad, búsqueda de la información, las herramientas Pestel y Dafo, la capacidad de planificación, etc. para finalizar con una jornada dedicada a la defensa de las candidaturas y que dará paso a la segunda fase formativa a realizar en 2021.

Puede verse en su integridad en el siguiente **enlace**: <http://www.cein.es/formacion-personal-tecnico-en-emprendimiento-y-dinamizacion-comercial-rural>

4.b). Formación 2021

4.b.1) Formación teórico-práctica (Fase 2)

Las personas seleccionadas en la fase anterior realizada en 2020, tendrán acceso a una formación teórico – práctica de **252 horas** cuyo contenido se puede ver en el enlace anterior.

La formación será semi- presencial entre el 15 de febrero y el 15 de junio en las instalaciones de CEIN – Noain .

Se fomentará la relación participante – personal técnico y expertos del programa por medio de los talleres, las tareas y actividades que pueden realizarse presenciales y online.

El programa formativo queda supeditado a la participación mínima de 12 personas.

Índice del programa formativo 2021:

- 0.-Objetivos y desarrollo del curso (3 horas)
- I. El sector de la distribución comercial (11 horas)
- II. El comercio en el espacio rural (12 horas)
- III. Asistencia técnica al sector de distribución comercial (9 horas)
- IV. Gestión de la empresa comercial (60 horas)
 - Planificación estratégica de la empresa comercial
 - Marketing en la empresa comercial – e-commerce y la logística
 - Gestión financiera en la empresa comercial
 - Las personas en el comercio
- V. Desarrollo del técnico como agente del cambio (35 horas)
- VI. Marco jurídico. Ordenación comercial y legislación que afecta al desarrollo de la actividad sectorial (18 horas)
- VII. Experiencias y casos de éxito (24 horas)
- VIII. Desarrollo de proyectos (60 horas)
- IX. Exposición y defensa de proyectos (20 horas)

4.b.2 Prácticas remuneradas (Fase 3)

La formación teórico- práctica podrá dar lugar a una práctica remunerada durante un periodo de entre 4 y 6 meses a desarrollar en el segundo semestre de 2021, como técnico de apoyo en las agencias de desarrollo u otras entidades para aquellas personas seleccionadas tras la exposición y defensa de sus proyectos.

El detalle de esta parte del proyecto, así como el número concreto de personas que puedan acceder a las mismas y las entidades en las que podrá realizarse dichas prácticas, se concretarán durante el primer semestre de 2021.

5.- Desarrollo del proceso de selección

Proceso selectivo para la formación de 2020.

En caso de que se presentasen más de 30 solicitudes que cumplen con los requisitos de formación se tendrán en cuenta según los siguientes criterios de baremación:

- El grado de relación directa de la titulación académica demostrada con la propuesta formativa actual: hasta 5 puntos
- Conocimiento de euskera : hasta 3 puntos
- Carnet de conducir: 1 punto

En caso de empate se tendrá en cuenta el orden de presentación de la solicitud.

Plazo de presentación de solicitudes

Pueden presentar la solicitud desde el 27 de octubre hasta el día 10 de noviembre, inclusive, a través del siguiente formulario web:

<https://forms.gle/JcRVDEYQ95LVRFc7>

Proceso selectivo para la formación 2021

El proceso de selección de hasta 20 participantes se llevará a cabo previa valoración de la defensa de la candidatura que se realizará el último día de la actividad formativa de 2020.

Proceso selectivo para la práctica remunerada 2021.

El proceso de selección de entre 6 y 8 participantes se llevará a cabo previa valoración de la defensa de la candidatura que se realizará el último día de la actividad formativa teórico-práctica de 2021.

6.- Datos de contacto e información adicional

CEIN SL. (disponible a partir del 27 de octubre)
Polígono Industrial Mocholi. 31110 Noáin (Navarra)
Tfno: 848 426000
E-mail: administracion@cein.es
Información adicional en el siguiente [enlace](#)