

ESCUELA DE COMERCIO DEL AYUNTAMIENTO DE MADRID

Informe de ejecución
Primera Prórroga del
1 de noviembre al 30
de Abril de 2017

Horas realizadas: 198,5

Índice

INFORME DE EJECUCIÓN PRIMERA PRÓRROGA DEL 1 DE NOVIEMBRE DE 2016 AL 30 DE ABRIL DE 2017	2
ACCIONES DE PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN DE LA ESCUELA DE COMERCIO	2
TALLERES REALIZADOS	3
ÁREAS FORMATIVAS DE LA ACCION REALIZADA	7
INFORMACIÓN SOCIODEMOGRÁFICA.....	8
Sexo de los asistentes.....	8
Edad de los asistentes	8
Localidad dónde desarrollan la actividad	9
Nacionalidad de los participantes	10
Situación Laboral	10
Alojados en Viveros	11
Sector Empresarial	11
Número de Trabajadores	12
Cargo en la empresa.....	12
NOTA MEDIA DE LOS TALLERES REALIZADOS.....	14
Valoración de los Contenidos de los talleres.....	15
Valoración de los profesores	15
Valoración de las instalaciones	16
INFORMES DE LOS TALLERES REALIZADOS- ANEXOS	17

INFORME DE EJECUCIÓN PRIMERA PRÓRROGA DEL 1 DE NOVIEMBRE DE 2016 AL 30 DE ABRIL DE 2017

INNOVACIÓN Y DESARROLLO LOCAL, S.L como justificación de la actividad realizada emite este informe de ejecución del contrato de servicios denominado **“Gestión, coordinación y programación de actividades de la Escuela de innovación para el Comercio del Ayuntamiento de Madrid”** en el periodo del **1 de noviembre de 2016 a 30 de abril de 2017** al haber llegado a las 180 horas formativas. Realizándose un total de 199,0 horas.

ACCIONES DE PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN DE LA ESCUELA DE COMERCIO

Desde el comienzo del Programa todas las actividades se han promocionado y difundido a través de diferentes canales con el objeto de llegar a todo tipo de personal interesado en la realización de los talleres de la Escuela de Comercio.

Los canales elegidos para hacer la realización de la difusión han sido:

- Redes Sociales de la Escuela de Comercio:
 - o Facebook: <https://www.facebook.com/Escuela-de-Comercio-436605186518556/?fref=ts>
 - o Twitter: <https://twitter.com/ComercioEscuela>
 - o Slideshare: <http://es.slideshare.net/EscuelaComercioMadrid>
- Mail marketing
- Otros canales de comunicación:
 - o Agenda de Madrid Emprende <http://www.madridemprende.com/es/agenda>
 - o Madrid Free: Agenda de actividades gratuitas que se realizan en Madrid <http://madridfree.com/?s=formaci%C3%B3n>
 - o Mas Madrid: Agenda de actividades gratuitas que se realizan en Madrid <https://masmadrid.net/!escuelacomercio/my-activity>

Se ha elegido el canal alternativo de Madrid Free por la gran difusión que realiza y el impacto que genera. Muchas de las personas emprendedoras que han acudido a nuestros talleres han visto la información a través de este canal. Y en este semestre hemos continuado utilizando otros canales de difusión como Mas Madrid, agenda web dónde poder publicar nuestros talleres

El canal de mail marketing lo hemos utilizado para enviar información de los talleres a todos nuestros alumnos registrados, en total **1619 alumnos**.

E igualmente hemos enviado información a las **170 asociaciones de comerciantes** de Madrid.

Se envió la programación que correspondía al vivero de empresas de Carabanchel para que ellos también realizaran difusión de los talleres a sus viveristas.

Las actividades se desarrollaron en el Vivero de Empresas de Carabanchel dónde se estableció comunicación con su directora.

- Entidad: **Vivero de Empresas de Carabanchel**
- Responsable: **Elena Lapole**
- Nº de talleres realizados: **62**
- Nº de horas realizadas: **198,5**

TALLERES REALIZADOS

Exponemos en la siguiente tabla los talleres realizados de Noviembre de 2016 a Abril de 2017 hasta completar las 180 horas de formación requeridas

Vivero	Fecha	Área Formativa	Nombre de la Acción	Horas	Nº de Asistentes
Carabanchel	02/11/2016	Área 4	7 claves para el cambio	4	11
Carabanchel	03/11/2016	Área 5	¿Quieres poner tu negocio en Internet y no saber por dónde empezar?	2	18
Carabanchel	04/11/2016	Área 5	¿Vas a ciegas por Intertet?	3,5	64
Carabanchel	07/11/2016	Área 5	Aprende a ganar dinero con tu Blog de Empresa o personal	3	33
Carabanchel	10/11/2016	Área 4	Construye una sólida marca propia	4	24
Carabanchel	11/11/2016	Área 5	Crea tu tienda on-line con wordprees y woocommerce	3	23

Carabanchel	14/11/2016	Área 4	Cómo ser empresario con hechos y derechos	4	11
Carabanchel	15/11/2016	Área 2	Venta sin frenos	2	17
Carabanchel	16/11/2016	Área 4	Activar-t: vence tus limitaciones y ponte en marcha	4	17
Carabanchel	22/11/2016	Área 4	Análisis legal y práctico del ciclo de vida de tu negocio	4	11
Carabanchel	23/11/2016	Área 2	Como sacar rentabilidad a tu participación en ferias	2	12
Carabanchel	24/11/2016	Área 6	Atraer clientes y fomentar la compra en el punto de venta	3	10
Carabanchel	01/12/2016	Área 4	Técnicas avanzadas de negociación y resolución de conflictos	2,5	17
Carabanchel	02/12/2016	Área 4	Sociedades con o sin ánimo de lucro ¿Es posible hacer negocio con ambas?	2,5	11
Carabanchel	12/12/2016	Área 4	Cómo digitalizar la Pyme y sobrevivir en el nuevo mercado	4	10
Carabanchel	13/12/2016	Área 4	Cómo explotar las Nuevas Tecnologías para ponerse en la piel del cliente	3	13
Carabanchel	14/12/2016	Area 1	Emocionar con las Redes Sociales	2	16
Carabanchel	15/12/2016	Área 5	Aprende a ganar dinero con tu blog de empresa o personal	3	26
Carabanchel	16/12/2016	Área 4	Mejora la comunicación 360º con PNL en tu puesto de trabajo	2,5	12
Carabanchel	18/01/2017	Área 2	Bye-bye Competencia	2,5	21
Carabanchel	19/01/2017	Área 5	Quieres poner tu negocio en internet y no sabes por dónde empezar?	2,5	14
Carabanchel	24/01/2017	Área 3	Temas fiscales, laborales y financieros para autónomos y empresarios	2,5	17
Carabanchel	25/01/2017	Área 5	Crea tu tienda on-line con wordpress y woocommerce (I parte)	3	46
Carabanchel	26/01/2017	Área 4	Siete claves para el cambio	4	24
Carabanchel	31/01/2017	Área 4	Coaching Financiero: Gana tiempo y dinero	3	25
Carabanchel	01/02/2017	Área 4	Emprendimiento Sostenible	2,5	13
Carabanchel	02/02/2017	Área 1	Crea tu tienda online con WordPress y WooCommerce	3	33

			(Segunda parte		
Carabanchel	02/02/2017	Área 4	Coaching y Marca Personal	4	10
Carabanchel	07/02/2017	Área 4	Consigue financiación para tu negocio	3,5	13
Carabanchel	08/02/2017	Área 4	Protección y rentabilidad de marcas, patentes, diseños y derechos de autor.	3	17
Carabanchel	08/02/2017	Área 4	Activar-t: vence tus limitaciones y ponte en marcha	4	10
Carabanchel	09/02/2017	Área 1	Easypromosapp para hacer crecer tu negocio en las Redes Sociales	3	20
Carabanchel	14/02/2017	Área 1	Edición en el marketing de contenidos	1,5	35
Carabanchel	15/02/2017	Área 4	El esquema financiero de tu modelo de negocio	2	19
Carabanchel	21/02/2017	Área 4	La escucha es la base de toda relación	3,5	19
Carabanchel	22/02/2017	Área 4	Sólo una estrategia hace posible un objetivo	3,5	13
Carabanchel	23/02/2017	Área 4	La suma que suma	3,5	13
Carabanchel	28/02/2017	Área 4	Guerra de precios - Como establecer los precios en tu negocio	4	57
Carabanchel	08/03/2017	Área 3	Los 10 Errores que condenan un negocio a la ruina	2,5	14
Carabanchel	09/03/2017	Área 1	EASYPROMOAPP para hacer crecer tu negocio en Redes Sociales	3	14
Carabanchel	14/03/2017	Área 4	INTRAEMPREENDEDORES: el secreto para montar un negocio sin dejar tu trabajo	3	12
Carabanchel	15/03/2017	Área 3	Las fases de un negocio y su financiación	4	12
Carabanchel	16/03/2017	Área 5	Aprende a ganar dinero con tu blog de empresa o personal	4	51
Carabanchel	21/03/2017	Área 3	Como diseñar una campaña de crowdfunding	4	21
Carabanchel	22/03/2017	Área 1	¿Está tu negocio preparado para la transformación digital?	2	10
Carabanchel	23/03/2017	Área 1	Aspectos prácticos de los contratos que interesan a tu negocio	3	12
Carabanchel	24/03/2017	Área 1	Curso de SEO para Ecommerce: cómo aumentar tus ventas online gracias a Google	3	31

Príncipe de Vergara	27-28/03/2017	Área 1	Presencia básica en Internet para comerciantes, hosteleros y mercados	4	29
Carabanchel	27/03/2017	Área 1	Cashflow: Adquirir inteligencia financiera jugando	3	29
Carabanchel	28/03/2017	Área 1	Estoy en la red, luego existo	3	15
Carabanchel	29/03/2017	Área 1	SEO para Wordpress	4	38
Carabanchel	30/03/2017	Área 4	La suma que suma	4	10
Carabanchel	31/03/2017	Área 4	Claves para conquistar el corazón de tus clientes	3	12
Carabanchel	04/04/2017	Área 4	Vamos a contar mentiras- 4 falsos mitos que impiden al negocio crecer	4	26
Carabanchel	05/04/2017	Área 4	Autoevaluación de tu negocio	3	13
Carabanchel	06/04/2017	Área 3	Política de precios para tu negocio	4	22
Carabanchel	18/04/2017	Área 6	Crea tu primera campaña de publicidad para tu empresa	4	16
Carabanchel	19/04/2017	Área 6	Optimización de Apps en Google Play	4	11
Carabanchel	20/04/2017	Área 3	La financiación bancaria ¿Cómo negociar con los Bancos?	4	19
Carabanchel	25/04/2017	Área 3	Temas fiscales, laborales y financieros para autónomos y empresarios	3	34
Carabanchel	26/04/2017	Área 1	Cómo sacarle el máximo partido a las redes sociales: más allá de los contenidos	3	69
Carabanchel	27/04/2017	Área 1	Youtube como herramienta de venta	3,5	36
				total horas: 199	

ÁREAS FORMATIVAS DE LA ACCION REALIZADA

Los talleres realizados desde Noviembre de 2016 a Abril de 2017 se han distribuido en las siguientes áreas formativas:

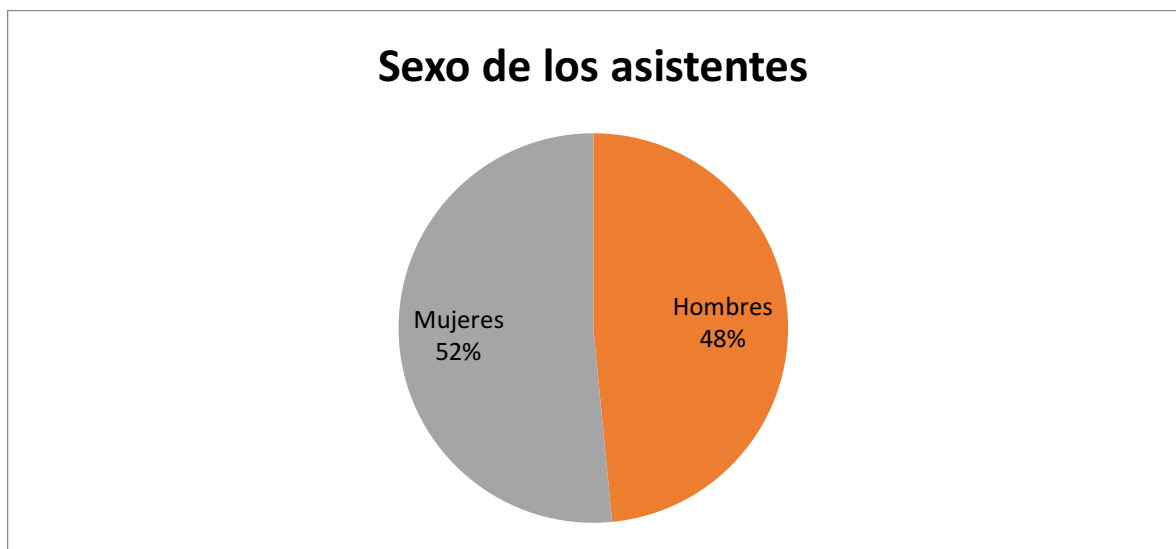
AREAS FORMATIVAS	Nº DE TALLERES
1. Tecnologías de la información y de la Comunicación (TIC) aplicadas al sector comercial y hostelero	14
2. Gestión comercial y de ventas	3
3. Gestión Económico financiera	7
4. Gestión Empresarial, management y habilidades directivas	27
5. Nuevas Tecnologías	8
6. Marketing en el punto de venta y técnicas AVEC. Escaparatismo comercial	3

INFORMACIÓN SOCIODEMOGRÁFICA

Durante el desarrollo del programa han acudido a los talleres un total de **1332 asistentes**, de éstos, asistentes únicos han sido un total de **776 asistentes** de los cuales hemos realizado la explotación de los datos de información sociodemográfica; dando el siguiente resultado:

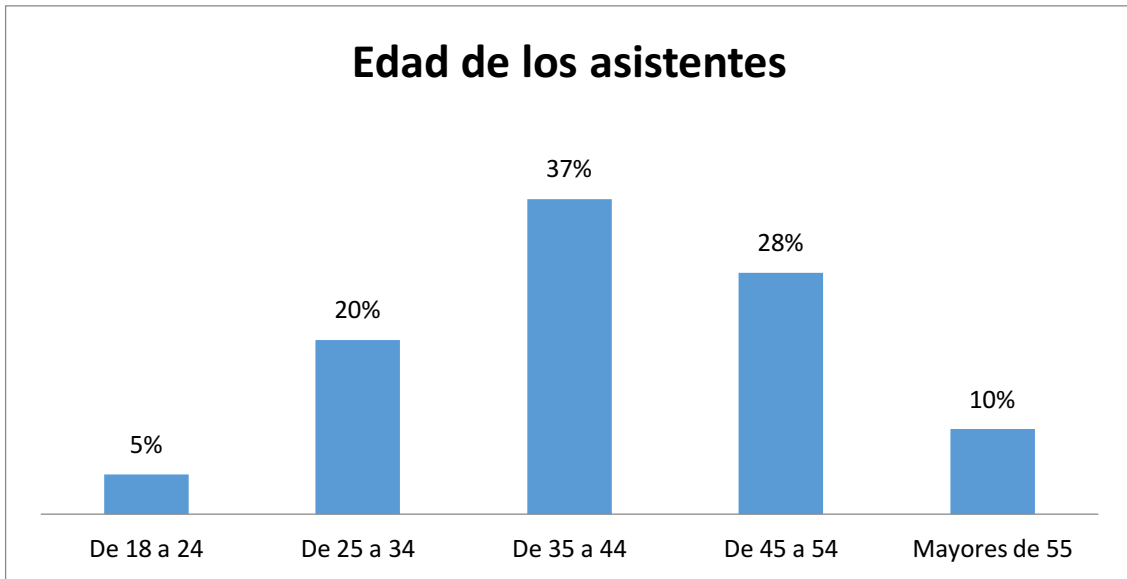
Sexo de los asistentes

Han asistido a la formación un total de 376 hombres por 400 mujeres. Solo 4 puntos de diferencia lo que demuestra el interés de ambos sexos en la asistencia a esta formación.



Edad de los asistentes

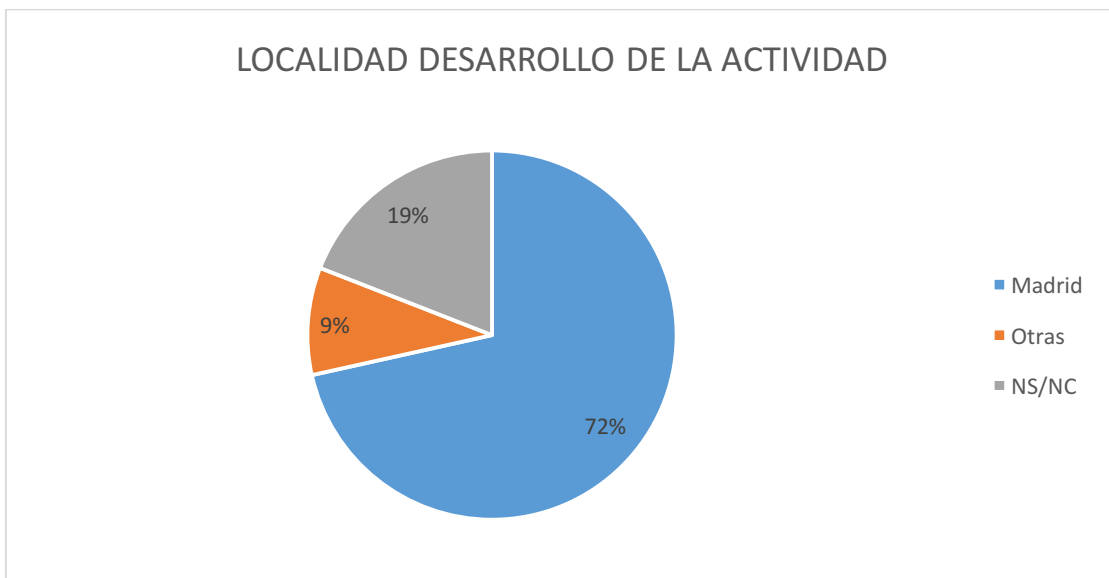
Con respecto a la edad, la mayoría de los asistentes tenía entre 35 y 44 años con un total de 286 personas. Seguido de las personas de 45 a 54 años con un total de 219 personas, posteriormente las personas de 25 a 34 con 158 personas, mayores de 55 con 77 personas y 18 a 24 años con 36 personas.



Localidad dónde desarrollan la actividad

La mayoría de los asistentes desarrollan su actividad en Madrid, un total de 555 personas, 73 personas desarrollan su actividad empresarial en otros municipios, comunidades y países como: Alcalá de Henares, Alcobendas, Alcorcón, Boadilla del Monte, Collado Villalba, Colmenar del Arroyo, Coslada Fuenlabrada, Getafe, Las Rozas, Leganés, Majadahonda, Miraflores, Móstoles, Pozuelo de Alarcón, San Sebastián de los Reyes, San Martín de la Vega, Torrelorones, Valdemoro, Villaviciosa de Odón Valdemorillo y Villaverde. En otras comunidades en Burgos, Cádiz, Guadalajara, Huelva, Salamanca y Valencia.

Y por último 148 personas no han contestado a esta cuestión.



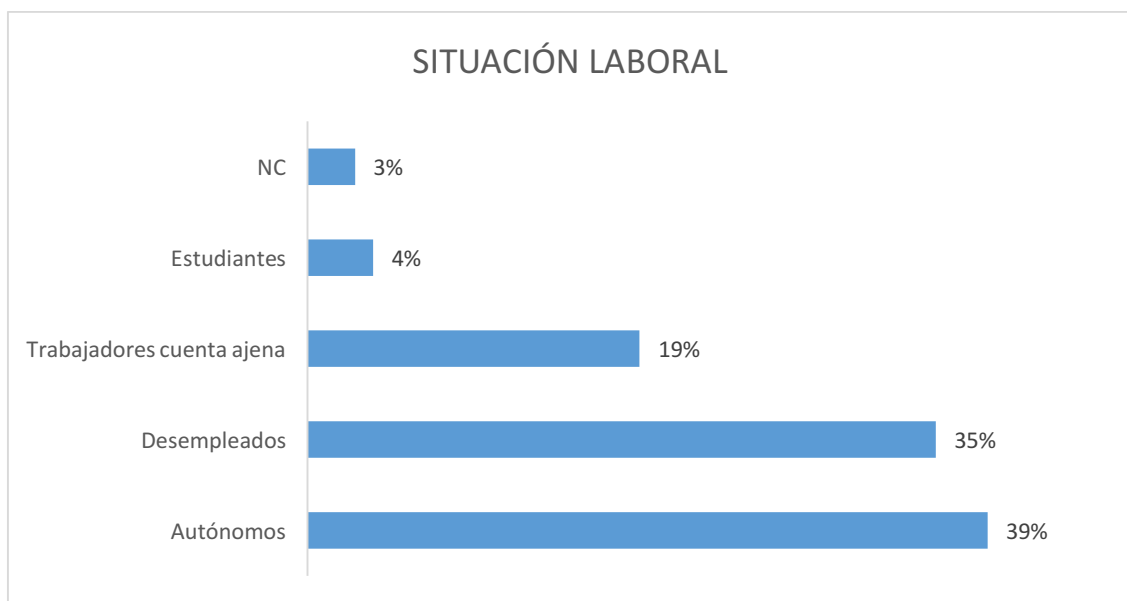
Nacionalidad de los participantes

La nacionalidad de los participantes en la acción formativa es muy diversa tal y como demuestra el gráfico. La mayoría son españoles, un total de 512 personas, seguido de 112 personas extranjeras de países como Alemania, Argentina, Brasil, Bulgaria, Chile, Colombia, Ecuador, Francia, Holanda, Hungría, Italia, México, Paraguay, Perú, Portugal, República Dominicana, Rumanía, Ucrania, y Venezuela. 152 personas no han respondido a esta pregunta.



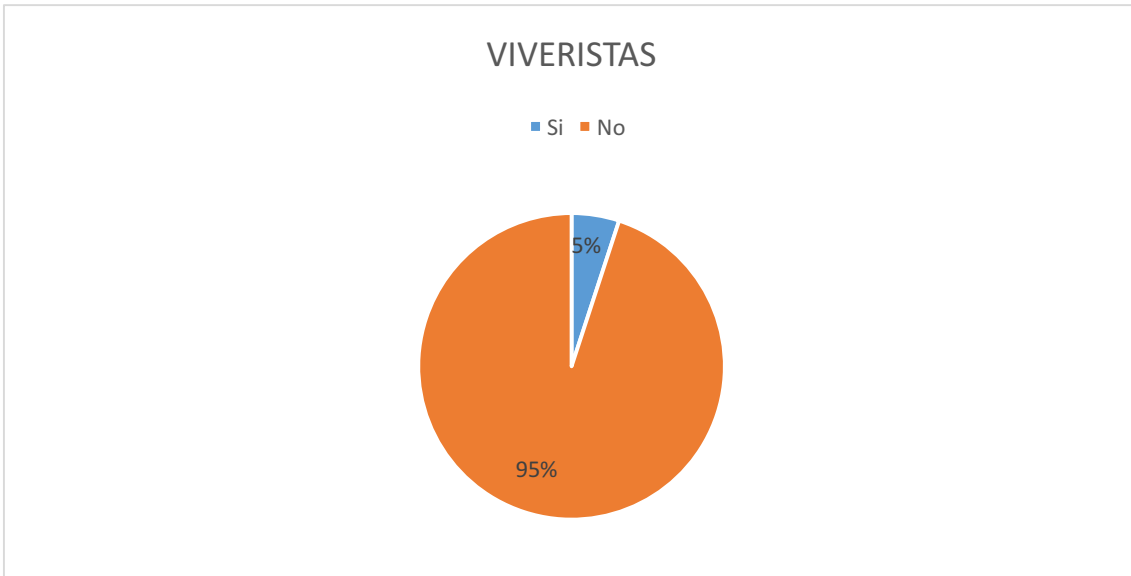
Situación Laboral

En cuanto a la situación laboral, el alumnado que ha acudido a los talleres ha contestado lo siguiente: 301 personas son autónomas, 278 están en situación de desempleo, 147 son trabajadores por cuenta ajena, 29 son estudiantes y 21 personas ha dejado en blanco esta cuestión.



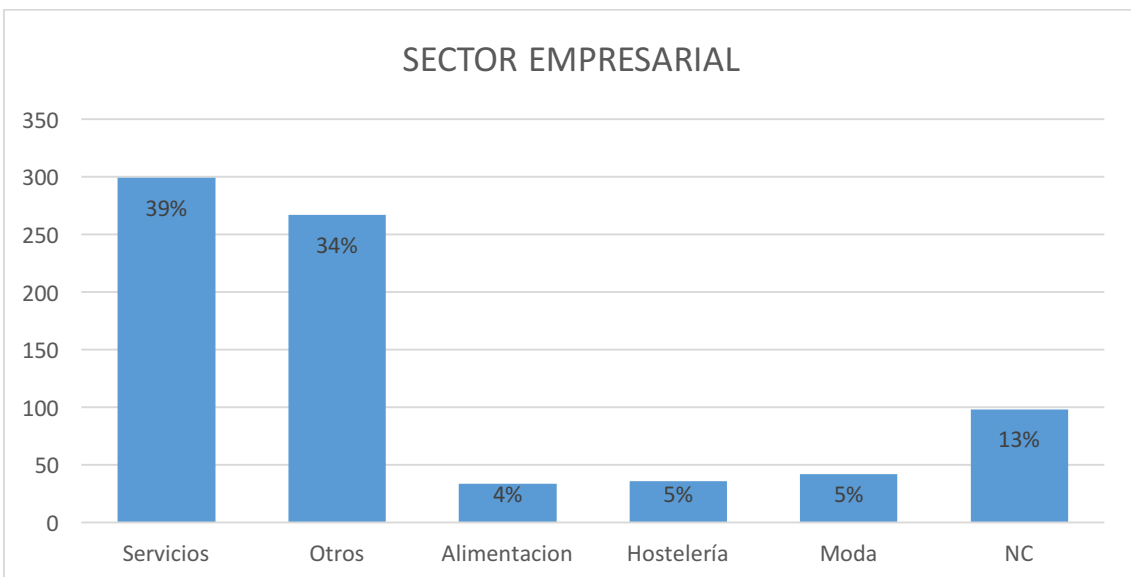
Alojados en Viveros

Tal y como demuestra el gráfico la mayoría de los participantes no está alojado en un vivero de empresas, un total de 737 personas, y 39 personas sí están alojadas en un vivero de empresas, concretamente en Carabanchel (30), Vicálvaro (4) Móstoles (2), Alcalá de Henares (1), Puente de Vallecas (1) y Villaverde (1).



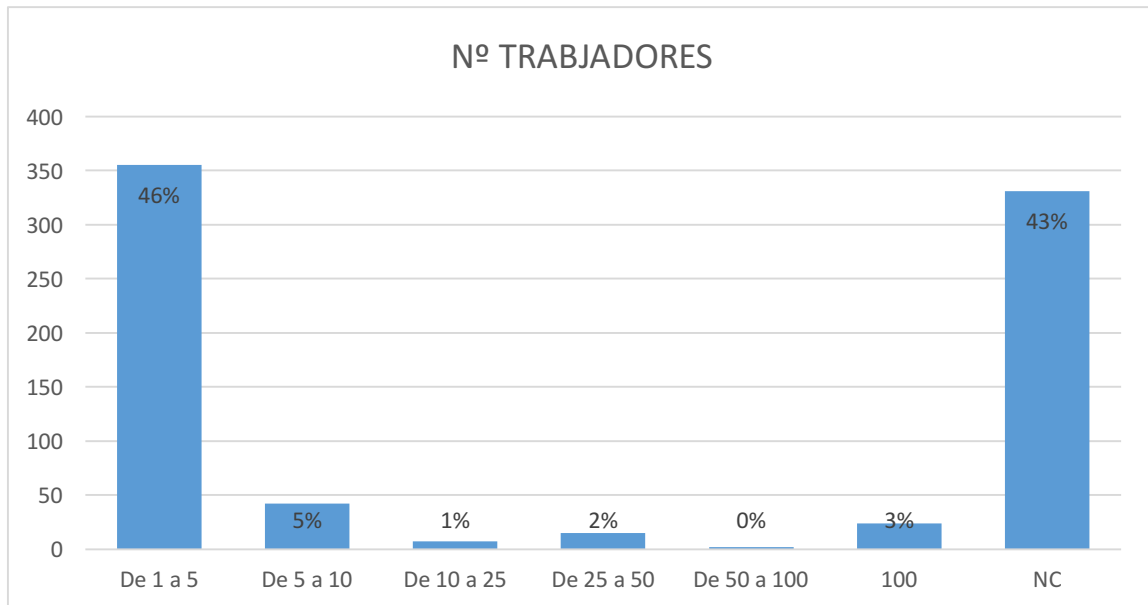
Sector Empresarial

El sector del que provenían más personas es el sector Servicios con 299 personas, seguido de otros con 267 en otro sector no especificado, 42 en Moda, 36 en Hostelería y 34 en Alimentación. Para finalizar 64 personas no ha respondido a la pregunta.



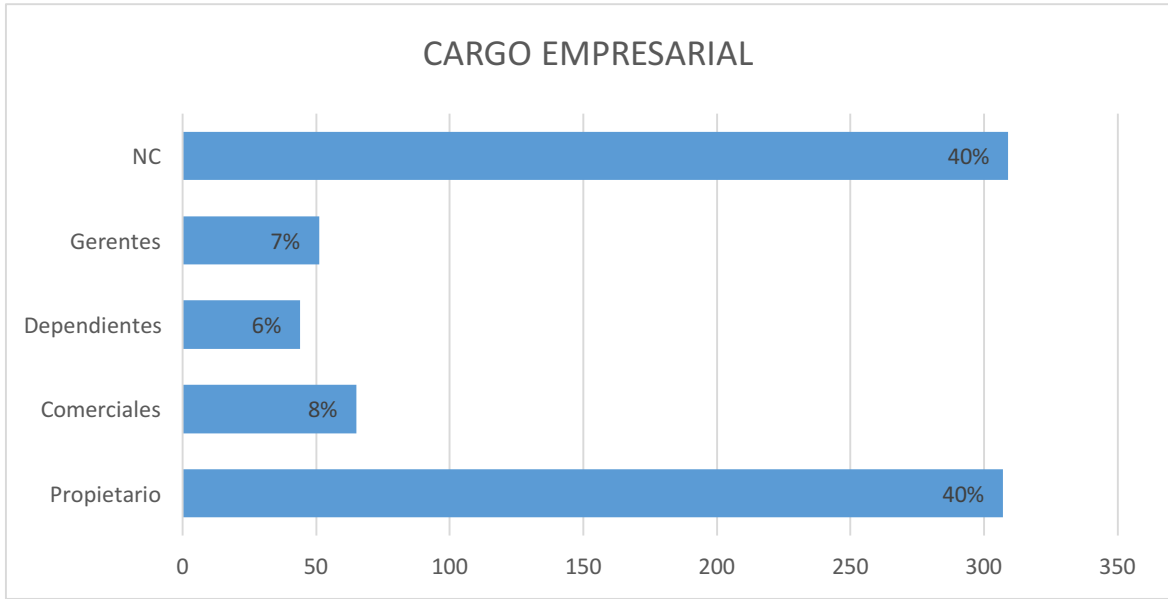
Número de Trabajadores

Los alumnos y alumnas que han acudido a los talleres y han rellenado la formación en su mayoría trabajaban en una empresa de 1 a 5 trabajadores (355 personas), de 5 a 10 (42 personas), de 10 a 25 (7 personas), de 25 a 50 (15 personas), de 50 a 100 (2 personas), más de 100 (24) y 331 han dejado en blanco esta pregunta.



Cargo en la empresa

Las personas asistentes ocupan el siguiente cargo en las empresas; la mayoría son propietarios de sus negocios 307 personas, seguido de los comerciales con 65 personas, gerentes 30 personas, dependientes 44 personas y por último 309 personas no ha contestado a esta pregunta.

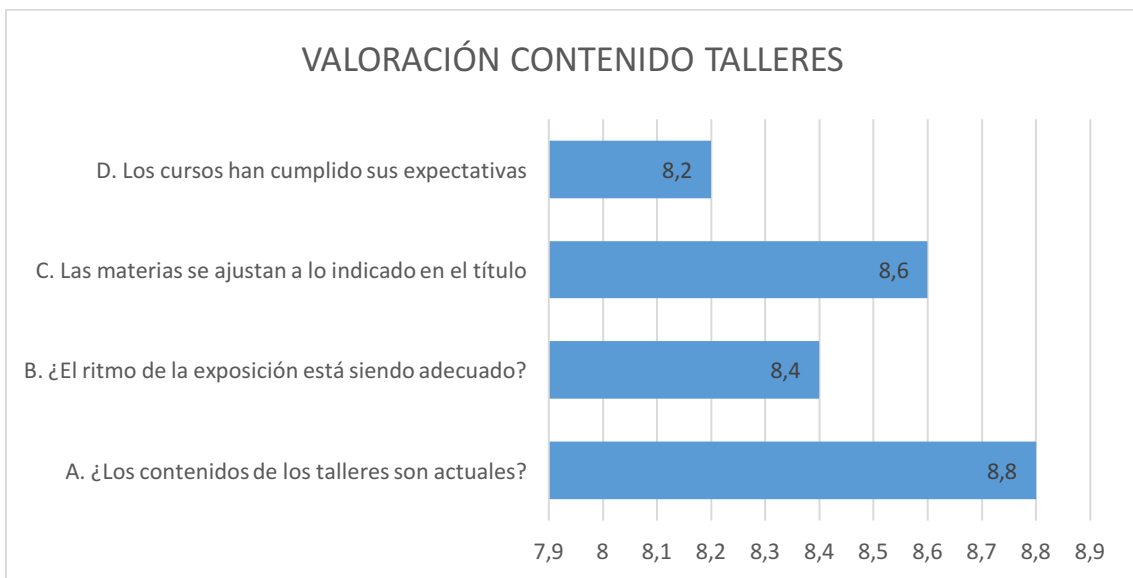


NOTA MEDIA DE LOS TALLERES REALIZADOS

1. Valoración de los Contenidos de los talleres			
	TOTAL NOTAS	TOTAL NOTA MEDIA	TOTAL TALLERES
A. ¿Los contenidos de los talleres son actuales?	547,6	8,8	62
B. ¿El ritmo de la exposición está siendo adecuado?	520,9	8,4	62
C. Las materias se ajustan a lo indicado en el título	534,1	8,6	62
D. Los cursos han cumplido sus expectativas	513,1	8,2	62
2.- Valoración de los profesores			
A. ¿Demuestra conocimientos en la materia?	555,2	8,9	62
B. ¿Está siendo claro en las explicaciones?	547,4	8,8	62
C. ¿Favorece la participación de los asistentes?	554	8,9	62
3.- Valoración de las instalaciones			
A. ¿Te ha resultado fácil encontrar el vivero/mercado?	522,5	8,4	62
B. ¿Cómo valoras las instalaciones?	556,4	8,9	62
C. ¿Son adecuadas las condiciones ambientales?	550,6	8,8	62

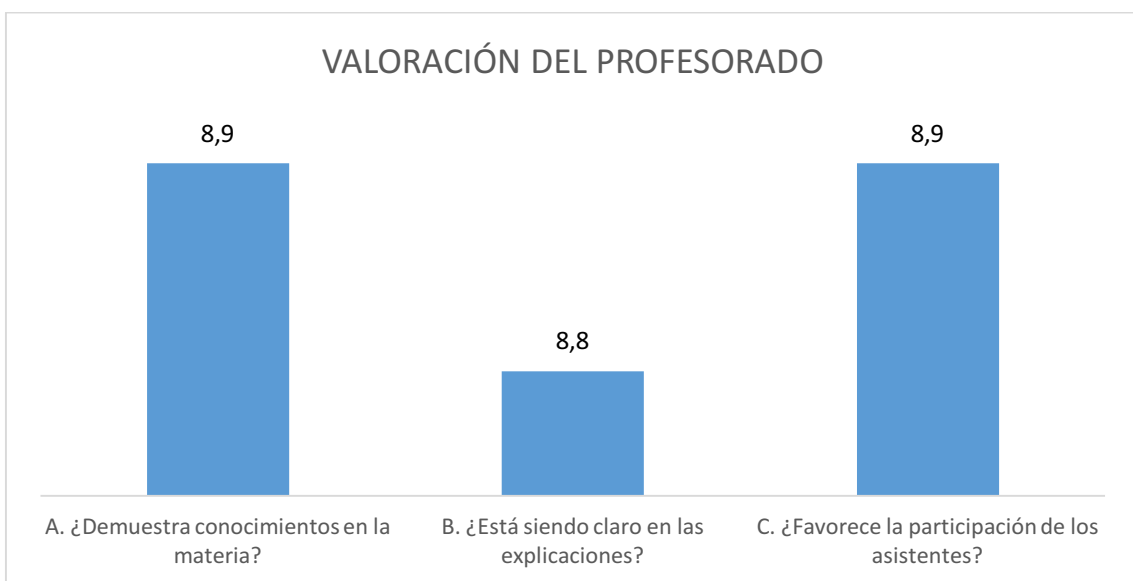
Valoración de los Contenidos de los talleres

El contenido de los talleres ha sido valorado muy positivamente por el alumnado, la nota más alta ha sido la actualidad de los contenidos de los talleres con un (8,8), la materia se ajusta a lo indicado en el título se ha puntuado con un (8,6), con un (8,4) el ritmo de la exposición ha sido adecuado y con un (8,2) se ha valorado que la formación ha cumplido las expectativas de los alumnos.



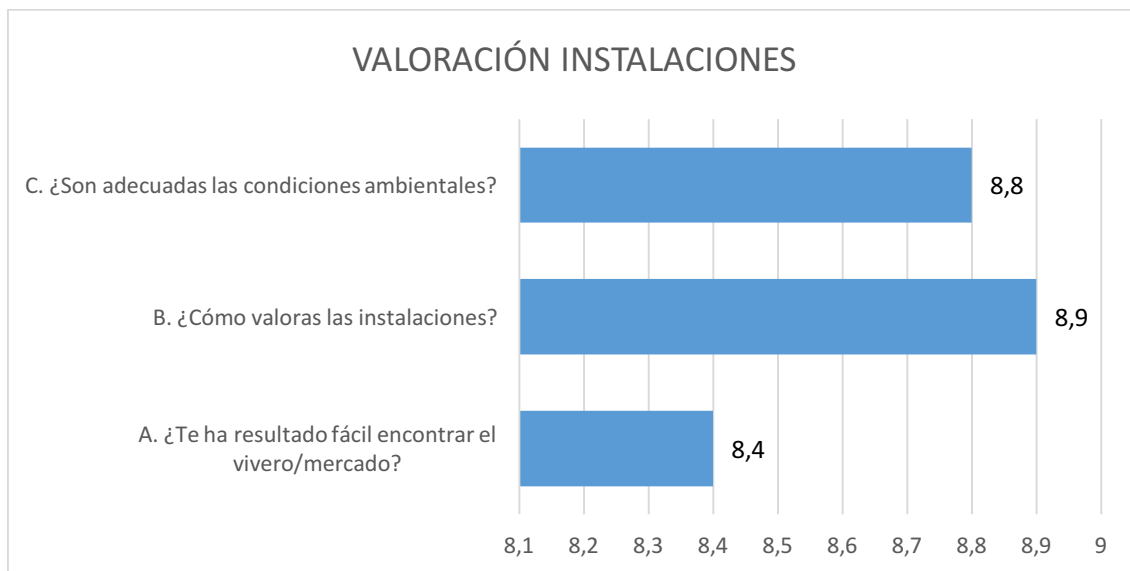
Valoración de los profesores

Igualmente la valoración del profesorado ha sido positiva por parte de los asistentes a los talleres. El alumnado ha puntuado con un (8,9) como los ponentes ha favorecido su participación en el taller. Con un (8,8) que demuestran conocimientos en la materia y con un (8,9) que éstos han sido claros en las explicaciones.



Valoración de las instalaciones

La instalación del vivero se ha valorado muy positivamente. Así las condiciones ambientales se han puntuado con un (8,4), las instalaciones con un (8,9) y la localización del vivero con un (8,8).



INFORMES DE LOS TALLERES REALIZADOS- ANEXOS

A continuación mostramos la relación de Anexos de los informes de los talleres realizados en el periodo de Noviembre de 2016 a Abril de 2017 llegando a un total de 199,0 horas.

- Anexo 1 - 7 claves para el cambio
- Anexo 2 - ¿Quieres poner tu negocio en Internet y no saber por dónde empezar?
- Anexo 3 - ¿Vas a ciegas por Intertet?
- Anexo 4 - Aprende a ganar dinero con tu Blog de Empresa o personal
- Anexo 5 - Construye una sólida marca propia
- Anexo 6 - Crea tu tienda on-line con wordpres y woocommerce
- Anexo 7 - Cómo ser empresario con hechos y derechos
- Anexo 8 - Venta sin frenos
- Anexo 9 - Activar-t: vence tus limitaciones y ponte en marcha
- Anexo 10 - Análisis legal y practico del ciclo de vida de tu negocio
- Anexo 11 - Como sacar rentabilidad a tu participación en ferias
- Anexo 12 - Atraer clientes y fomentar la compra en el punto de venta
- Anexo 13 - Técnicas avanzadas de negociación y resolución de conflictos
- Anexo 14 - Sociedades con o sin ánimo de lucro ¿Es posible hacer negocio con ambas?
- Anexo 15 - Cómo digitalizar la Pyme y sobrevivir en el nuevo mercado
- Anexo 16 - Cómo explotar las Nuevas Tecnologías para ponerse en la piel del cliente
- Anexo 17 - Emocionar con las Redes Sociales
- Anexo 18 - Aprende a ganar dinero con tu blog de empresa o personal
- Anexo 19 - Mejora la comunicación 360º con PNL en tu puesto de trabajo
- Anexo 20 - Bye-bye Competencia
- Anexo 21 - Quieres poner tu negocio en internet y no sabes por dónde empezar?
- Anexo 22 - Temas fiscales, laborales y financieros para autónomos y empresarios
- Anexo 23 - Crea tu tienda on-line con wordpress y woocommerce (I parte)
- Anexo 24 - Siete claves para el cambio
- Anexo 25 - Coaching Financiero: Gana tiempo y dinero
- Anexo 26 - Emprendimiento Sostenible
- Anexo 27 - Crea tu tienda online con WordPress y WooCommerce (Segunda parte)
- Anexo 28 - Coaching y Marca Personal
- Anexo 29 - Consigue financiación para tu negocio
- Anexo 30 - Protección y rentabilidad de marcas, patentes, diseños y derechos de autor.
- Anexo 31 - Activar-t: vence tus limitaciones y ponte en marcha
- Anexo 32 - Easypromosapp para hacer crecer tu negocio en las Redes Sociales
- Anexo 33 - Edición en el marketing de contenidos
- Anexo 34 - El esquema financiero de tu modelo de negocio
- Anexo 35 - La escucha es la base de toda relación
- Anexo 36 - Sólo una estrategia hace posible un objetivo
- Anexo 37 - La suma que suma
- Anexo 38 - Guerra de precios - Como establecer los precios en tu negocio
- Anexo 39 - Los 10 Errores que condenan un negocio a la ruina

- Anexo 40 - EASYPROMOAPP para hacer crecer tu negocio en Redes Sociales
- Anexo 41 - INTRAEMPRENDEDORES: el secreto para montar un negocio sin dejar tu trabajo
- Anexo 42 - Las fases de un negocio y su financiación
- Anexo 43 - Aprende a ganar dinero con tu blog de empresa o personal
- Anexo 44 - Como diseñar una campaña de crowdfunding
- Anexo 45 - ¿Está tu negocio preparado para la transformación digital?
- Anexo 46 - Aspectos prácticos de los contratos que interesan a tu negocio
- Anexo 47 - Curso de SEO para Ecommerce: cómo aumentar tus ventas online gracias a Google
- Anexo 48 - Presencia básica en Internet para comerciantes, hosteleros y mercados
- Anexo 49 - Cashflow: Adquirir inteligencia financiera jugando
- Anexo 50 - Estoy en la red, luego existo
- Anexo 51 - SEO para Wordpress
- Anexo 52 - La suma que suma
- Anexo 53 - Claves para conquistar el corazón de tus clientes
- Anexo 54 - Vamos a contar mentiras- 4 falsos mitos que impiden al negocio crecer
- Anexo 55 - Autoevaluación de tu negocio
- Anexo 56 - Política de precios para tu negocio
- Anexo 57 - Crea tu primera campaña de publicidad para tu empresa
- Anexo 58 - Optimización de Apps en Google Play
- Anexo 59 - La financiación bancaria ¿Cómo negociar con los Bancos?
- Anexo 60 - Temas fiscales, laborales y financieros para autónomos y empresarios
- Anexo 61 - Cómo sacarle el máximo partido a las redes sociales: más allá de los contenidos
- Anexo 62 - Youtube como herramienta de venta

En Madrid a 28 de Abril de 2017

Jorge Gregorio Carchenilla



Firma

Jorge Gregorio Carchenilla