

ANUNCIO PARA LA SELECCIÓN DE DOCENTES/CONSULTORES/DIRECTORES

31 de enero de 2018

La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la Provincia de Málaga tiene prevista entre sus actuaciones, la ejecución del Programa “PLAN EMPLEO JOVEN-ECOM” que se desarrolla en el marco del Programa Itinerarios de Emprendimiento Juvenil, Convocatoria 2017 Andalucía de la Fundación INCYDE, Programa Operativo de Empleo Juvenil, financiado al 91.89% por Fondo Social Europeo y por la consejería de Empleo, Empresa y Comercio de la Junta de Andalucía en el 8,11% restante.

Para ello necesita constituir un equipo de expertos encargado de realizar las labores de docencia, tutoría y consultoría en todas las acciones formativas, de tutorización, mentorización y de consultoría que se desarrollen. Este equipo estará integrado por colaboradores externos, con perfiles pluridisciplinares y con experiencia en todas las áreas relacionadas con el entorno empresarial y formación parte de la bolsa de expertos. En este sentido, y con la finalidad de cumplir los principios de publicidad y concurrencia, la cámara Oficial de Comercio, Industria y navegación de la Provincia de Málaga invita a las personas interesadas a presentar su propia candidatura como expertos potenciales para ser incluidos en su base de datos de colaboradores homologados. La homologación es un requisito necesario del que no se derivará ninguna relación contractual directa entre dichos expertos y la cámara de Comercio. La diversidad en la actividad formativa y de consultoría que se desarrollará, tanto en tipología como en metodología docente y en la duración los programas, implican que la Cámara de Comercio de Málaga no pueda definir el número concreto de actividades que se llevarán finalmente a efecto, y por tanto, sólo puede definir sus necesidades de expertos a designar a medida que se inician los diferentes programas.

OBJETIVOS DE LA HOMOLOGACIÓN

Los objetivos de la homologación son:

- Evaluar de forma objetiva la cualificación profesional de los candidatos con carácter previo a su posible contratación como docentes.
- Disponer de una base de datos actualizada de potenciales docentes a partir de la cual realizar posibles designaciones.
- Garantizar el cumplimiento de los principios de publicidad, objetividad y libre concurrencia, a personas físicas cualificadas que trabajen bien por cuenta propia o ajena.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA HOMOLOGACIÓN

La homologación habilita, en caso de designación por la Cámara de Comercio de Málaga y previo los trámites legales que para la contratación hayan de realizarse, para impartir docencia, tutorización, mentorización y consultoría dentro del Programa “PLAN EMPLEO JOVEN-ECOM” que ejecuta la cámara de comercio de Málaga, junto al Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio, la Fundación INCYDE y con la cofinanciación del Fondo Social Europeo y la consejería de Empleo, Empresa y comercio de la Junta de Andalucía. Las personas homologadas formarán parte de la base de datos a partir de la cual se realiza la designación de servicios docentes, de consultoría y mentorización. La homologación no implica la contratación de las personas homologadas, por lo que no existe un alcance mínimo de contratos que deriven de la homologación.

REQUISITOS Y CRITERIOS PARA LA HOMOLOGACIÓN

Pueden solicitar la homologación personas físicas en su propio nombre, independientemente de que la contratación se realice posteriormente a través de la entidad par a la cual esa persona física desarrolla su actividad profesional. Los siguientes criterios se establecen con el fin de garantizar las capacidades profesionales de las personas que vayan a impartir las actividades.

Los criterios que se valoran son:

- Formación
- Experiencia profesional
- Experiencia docente

A continuación, se detalla la distribución de la puntuación para cada criterio:

Formación

Criterio	Puntuación
Formación superior afín a la materia a impartir	15
Formación afín a la materia a impartir	10

Experiencia profesional

Criterio	Puntuación
Más de 5 años de experiencia profesional en la materia	25
Entre 2 y 5 años de experiencia profesional en la materia	15
Entre 1 y 2 años de experiencia profesional en la materia	5

Experiencia docente

Criterio	Puntuación
Más de 5 años de experiencia docente en la materia	10
Entre 2 y 5 años de experiencia docente en la materia	8
Entre 1 y 2 años de experiencia docente en la materia	5

Se considera que una persona cumple con la solvencia necesaria para formar parte de la bolsa de expertos cuando obtenga una puntuación total igual o superior a 40 puntos.

Las áreas docentes en las que se podrá presentar la candidatura son las siguientes:

1.- Estudios de Mercado. De los más sencillo a lo más avanzado.

Análisis profundo de la idea de negocio, cuantificación del público objetivo, realización de previsiones de clientes, facturación, análisis de la ubicación idónea en función de distintos parámetros, aplicación de métodos sencillos y gratuitos para el estudio de mercado, posibilidades de los sistemas de información geográfica, etc.

2.- Franquicias. Cómo decidir

Claves para la selección de una franquicia, aspectos a tener en cuenta en la elección. Criterios técnicos y económicos para la puesta en marcha de un comercio a través del modelo de franquicia.

3.- Un Mercado mundial llamado E-Commerce. Ventajas y oportunidades

Trasladar de manera práctica las ventajas y oportunidades que ofrece el e-commerce. Dar a conocer las distintas plataformas de e-commerce, las ventajas, precios y características de cada una de ellas y análisis de otras posibilidades como el uso de plataformas ya implantadas y disponibles para establecimientos comerciales como Amazon, Ebay...

4.- Escaparatismo

Análisis de la importancia del escaparate para el ejercicio de la actividad. Cómo se comporta el consumidor, qué detalles debemos tener en cuenta antes de montar el escaparate o qué tipo de acciones se están desarrollando en el mundo para mejorar en esta parte de la gestión empresarial.

Realización de taller práctico de Escaparatismo (denominado visual Retail) que consistirán en rutas guiadas por el profesional seleccionado por establecimientos seleccionados previamente.

5.- Gestión de Almacén y Stocks.

Trasladar de manera práctica la importancia de la organización de los productos en un establecimiento comercial. Se tratarán contenidos como la gestión de compras, la gestión de almacén, la gestión de stock y, sobre todo, su informatización, que será clave para poder controlarlo sobre todo desde un pequeño dispositivo (teléfono inteligente o tableta)

Trasladar información de los distintos software y hardware básicos en cualquier comercio y las bases para decidir qué poner en un establecimiento.

En este apartado también se explicarán todo aquello relativo a la negociación con proveedores.

6.- Atención al Cliente y Aplicación de Técnicas de Venta. Fidelización.

Conocer la psicología del cliente y los tipos de cliente con los que se puede encontrar un emprendedor, permitiendo esto desarrollar las estrategias más adecuadas a cada uno de los emprendedores para hacer realidad el proceso de venta. El objetivo está en que los alumnos adquieran de forma práctica las competencias necesarias para llevar a cabo una adecuada y satisfactoria atención al cliente con el fin último de conseguir su fidelidad.

7.- Eficiencia Energética. Ahorro energético en el comercio

La evolución de los precios de la energía en los últimos años ha puesto en valor la eficiencia energética en los establecimientos comerciales. Análisis de la importancia de la eficiencia energética en la creación de empresas y establecimientos comerciales. Hacer que los alumnos sean capaces de entender y conocer en qué tiempo podemos recuperar la inversión necesaria y cómo, incluso, podemos utilizar la eficiencia como un factor de atracción más para nuestros clientes.

8.- Cómo gestionar y potenciar la presencia de nuestro comercio en Internet

Trasladar las claves para entender la importancia de una buena gestión de un establecimiento comercial, independientemente de contratar o no los servicios de un especialista 2.0.

9.- Claves fiscales, contables y financieras para un comercio.

Los futuros comerciantes tomarán contacto con la fiscalidad básica; entender una factura, impuestos que se aplican al sector e importes previsibles, fechas en las que se deben presentar, modalidades contributivas, cómo analizar la tesorería, ingresos, gastos, etc...

10.- Cómo seleccionar el personal adecuado para tu comercio.

Los alumnos adquirirán las competencias básicas para seleccionar la persona adecuada para su negocio y además, les cualificarán para, en su caso, afrontar con éxito cualquier proceso selectivo al que se presenten. Se contará con el apoyo de orientadores laborales, ¿cómo afrontar una entrevista?, ¿dónde acudir en busca del empleado ideal?, ¿quién es quién en las redes sociales? Se ayudará al alumnado a construir un Elevator Pitch que les será de ayuda para enfrentarse tanto a una entrevista de trabajo como para explicar en unos minutos su proyecto a potenciales inversores.

11.- Selección de Alumnos. Puesta en marcha del comercio. Modelo Canvas, Plan de Viabilidad y obtención de ayudas.

En este módulo los alumnos podrán disponer de su propio Plan de Viabilidad, de un Modelo Canvas personalizado y accederán a las principales líneas de ayudas y subvenciones disponibles en cada momento y lugar. Se prevé que este módulo sea impartido por técnicos camerales expertos en creación de empresas.

TRATAMIENTO Y ACTUALIZACIÓN DE DATOS

Los datos facilitados por el solicitante son incorporados a un fichero titularidad de la Cámara de Comercio de Málaga “Lista de Expertos docentes y consultores” cuya finalidad es la gestión del proceso de homologación de expertos.

El solicitante puede ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, mediante el envío de un correo electrónico a registro@camaramalaga.com

El solicitante, con la presentación de su solicitud autoriza a que los datos que facilita sean incluidos en un fichero responsabilidad del Consejo andaluz de Cámara, con sede en la Calle Santo Tomás, número 14 de Sevilla (41004), con la finalidad de controlar el desarrollo de las acciones cofinanciadas por el FSE y por la Consejería de Empleo, Empresa y Comercio de la Junta de Andalucía.

Autoriza la comunicación de sus datos a la Fundación INCYDE, con sede en Calle Ribera del Loira, número 12 de Madrid (28042), con el fin de que sean incluidos en un fichero de su responsabilidad con el objeto de que se pueda atender las obligaciones que le corresponden como Organismo Intermedio del Fondo Social Europeo y a los efectos de información de actividades sobre el emprendimiento y la formación. Podrán ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, indicándolo al Consejo Andaluz de Cámaras, a través del correo electrónico lopdc@camarasandalucia.org y a la Fundación INCYDE, a través del correo electrónico incyde@incydecamaras.es

COMUNICACIÓN DE RESULTADO

Las homologaciones concedidas y denegadas se notifican al solicitante mediante correo electrónico. Transcurrido un año desde la fecha de comunicación de la denegación, el solicitante puede volver a solicitar de nuevo la homologación.

PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES

La información relativa a la Convocatoria de Homologación está disponible en la página web de la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de la Provincia de Málaga. La presentación de solicitudes se realizará cumplimentando el formulario disponible al final de este documento y remitiendo un correo electrónico a la siguiente dirección registro@camaramalaga.com, adjuntando:

1.- Formulario de solicitud.

2.- Copia del Documento nacional de Identidad (o equivalente para extranjeros).

3.- Curriculum vitae actualizado (incluyendo, al menos, formación académica, experiencia profesional, experiencia docente, publicaciones y proyectos de investigación)

3.- Títulos académicos.

La Cámara de Comercio se reserva el derecho a solicitar certificados o copias cotejadas de la documentación oficial acreditativa de la formación, experiencia, etc. Declarada en el formulario o el curriculum vitae. Esta solicitud podrá tener lugar durante el proceso de homologación o con posterioridad a la misma.

PLAZO

El plazo para la presentación de solicitudes será de 15 días naturales contados a partir del día siguiente al de la fecha de la presente convocatoria.