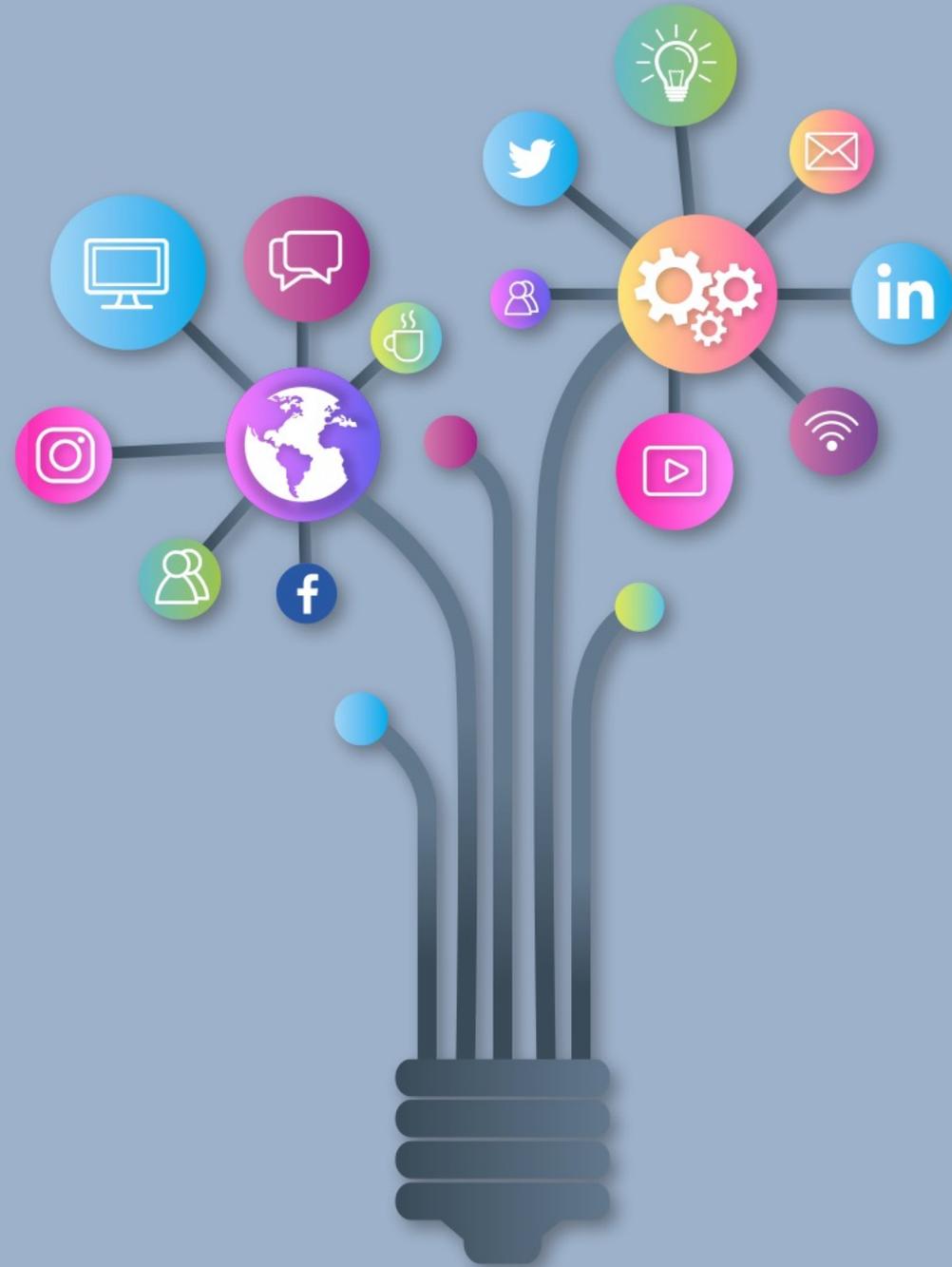




**connect'up**  
2022 START&GROW **babi** BALEAR BUSINESS INVESTORS

# PROGRAMA FORMATIVO START y GROW

Organiza



\*Dicho calendario puede estar sujeto a breves modificaciones

# TIMMING FECHAS CLAVE CONNECT'UP 2022

Septiembre						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

**27/09:** PRESENTACIÓN CONNECT'UP 2022 E INICIO PERÍODO DE INSCRIPCIÓN (OFICINAS CAIXABANK AVENIDAS)

Octubre						
L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

**10/10:** Semana 10/10 Webinar con CAEB para explicar connect'up 2021

**17/10:** WEBINAR explicativo de cómo rellenar el canvas FUNDACIÓ BIT (EN BASE A UN CAMBIO DE MODELO)

**23/10:** Finalización período de inscripción START y GROW

**27/10:** Reunión interna equipo CONNECT'UP 2021 para decidir los 20 semifinalistas START y los finalistas GROW (ifFOC + SECOT) + comunicación de finalistas (PALAU DE LA PREMSA)

**28/10:** Reunión con Mentores START y GROW para repasar el proceso de mentoring y la dinámica de la semifinal de día 04/11 en dónde se asignarán los 8 proyectors START y los 4 GROW (PALAU DE LA PREMSA)

Noviembre						
L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

**02/11:** Webinar con FUNDACIO BIT para explicar las bases y contenido de la intervención de 3 min a cada proyecto semifinalista START

**08/11:** Semifinal START (AUDITORI FUNDACIÓ BIT)

**11/11:** Encuentro finalistas START Y GROW con sesión de fotos y recogida de info previa (AUDITORI FUNDACIÓ BIT)

**14/11:** INICIO PLAN DE FORMACIÓN Y MENTORING START

**15/11:** INICIO PLAN FORMACIÓN Y MENTORING GROW

**28/11:** INICIO INSCRIPCIÓN CONNECT'UP BABI

Diciembre						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

**15/12:** CONNECT'UP MEETS

**16/12:** Finalización período inscripción Connect'up BABI

Enero 2022						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

**17/01:** SELECCIÓN PARTICIPANTES CONNECT'UP BABI

**31/01:** SESIÓN 0 CONNECT'UP BABI (PROGRAMA BABI TODAVÍA SIN LOCALIZACIÓN PREVISTA)

Febrero 2022						
L	M	M	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					

**08/02:** MÓDULO 1 CONNECT'UP BABI

**09/02:** MÓDULO 2 CONNECT'UP BABI

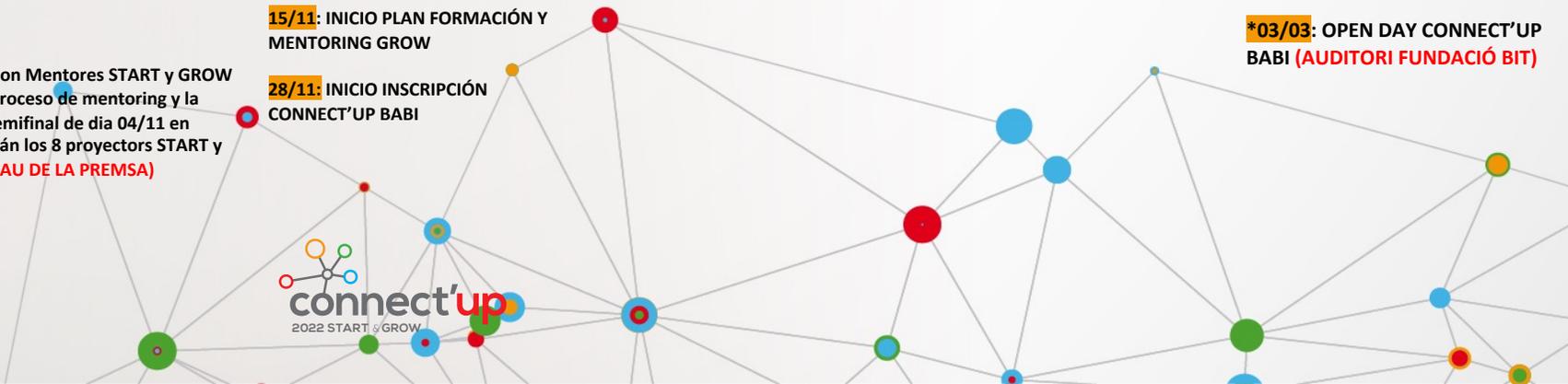
**15/02:** MÓDULO 3 CONNECT'UP BABI

**16/02:** MÓDULO 4 CONNECT'UP BABI

**23/02:** ENCUENTRO MENTORES START Y GROW CON JURADO (LOCALIZACIÓN A DETERMINAR TODAVÍA)

**24/02:** FINAL CONNECT'UP 2022 (FÁBRICA RAMIS)

**\*03/03:** OPEN DAY CONNECT'UP BABI (AUDITORI FUNDACIÓ BIT)



# SOFT SKILLS START

## CONNECT'UP START

Talleres formativos de 4 horas destinados a reforzar las que se conocen cómo “nuevas habilidades” personales/ interpersonales y de conocimiento dentro del contexto global imperante que se necesitan hoy día en un entorno extremadamente cambiante y complejo cómo el actual

1. **MÓDULO 1:** ESTRUCTURA, CONTENIDO Y ELABORACIÓN DEK INVERSOR

2. **MÓDULO 2:** ORATORIA:

3. **MÓDULO 3:** INTEGRACIÓN DE LOS ODS EN LOS PROYECTOS EMPRESARIALES

4. **MÓDULO 4:** CÓMO CONVERTIR EN NOTICIABLE Y VENDIBLE TÚ PROYECTO EMPRESARIAL

5. **MÓDULO 9:** AUTOCONOCIMIENTO DEL EMPRENDEDOR: Habilidades interpersonales y psicología empresarial. Test de liderazgo, personalidad y emprendimiento

6. **MÓDULO 10:** DESARROLLO HABILIDADES COMERCIALES MODELO VENTA RELACIONAL

# HARD SKILLS START

## CONNECT'UP START

Talleres formativos destinados a establecer las bases de conocimiento "técnico" necesarias para desarrollar/consolidar una idea de negocio:

**7. MÓDULO 5:** GESTIÓN DE IDEAS INNOVADORAS CON DESIGN THINKING

**8. MÓDULO 6:** LA EXPERIENCIA DE CLIENTE CÓMO BASE DE LA INNOVACIÓN Y EL DESARROLLO DE NEGOCIO

**9. MÓDULO 7:** ASPECTOS LEGALES DEL EMPRENDIMIENTO + LEGAL TECH

**10. MÓDULO 8:** TRATAMIENTO DE LA CUENTA DE RESULTADOS Y LOS MODELOS DE FINANCIACIÓN TRADICIONAL DE TU EMPRESA, LA VALORACIÓN DE TU EMPRESA, ACCESO A INVERSORES Y MODELOS ALTERNATIVOS DE FINANCIACIÓN

\*Dicho calendario puede estar sujeto a breves modificaciones

# TIMMING FECHAS PLAN FORMATIVO CONNECT'UP START 2022



Noviembre						
L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Diciembre						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Enero 2022						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Febrero 2022						
L	M	M	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					

**14/11**: MÓDULO 1 PRIMERA SESIÓN DECK INVERSOR

**16/11**: MÓDULO 2: PRIMERA SESIÓN ORATORIA

**17/11**: MÓDULO 2 SEGUNDA SESIÓN ORATORIA

**22/11**: SESIÓN 1 MENTORING INDIVIDUAL

**29/11** PRIMERA SESIÓN BUSINESS MENTORING GRUPAL

**01/12**: SESIÓN DOS MENTORING INDIVIDUAL

**12/12**: SEGUNDA SESIÓN MENTORING GRUPAL

**13/12**: SEGUNDA SESIÓN DECK INVERSOR

**19/12**: TERCERA SESIÓN MENTORING INDIVIDUAL

**20/12**: MÓDULO 3 INTEGRACION DE LOS ODS EN LOS PROYECTOS EMPRESARIALES

**09/01**: TERCERA SESIÓN MENTORING GRUPAL

**10/01**: SESIÓN 4 MENTORING INDIVIDUAL

**12/01**: MÓDULO 4 CÓMO CONVERTIR EN NOTICIABLE Y VENDIBLE TÚ PROYECTO EMPRESARIAL

**16/01**: MÓDULO 5 GESTIÓN DE IDEAS INNOVADORAS CON DESIGN THINKING

**17/01**: MÓDULO 6 EXPERIENCIA DE CLIENTE

**24/01**: TERCERA SESIÓN DECK INVERSOR

**26/01**: TERCERA SESIÓN ORATORIA

**30/01**: MÓDULO 7 ASPECTOS LEGALES DEL EMPRENDIMIENTO Y LEGAL TECH

**31/01**: QUINTA SESIÓN MENTORING INDIVIDUAL

**01/02**: CUARTA SESIÓN ORATORIA

**02/02**: MÓDULO 8 FINANZAS

**06/02**: CUARTA SESIÓN MENTORING GRUPAL

**07/02**: CUARTA SESIÓN DECK INVERSOR

**09/02**: MÓDULO 9 AUTOCONOCIMIENTO DEL EMPRENDEDOR SESIÓN 1

**13/02**: MÓDULO 10 DESARROLLO HABILIDADES COMERCIALES MODELO VENTA RELACIONAL

**14/02**: SEXTA SESIÓN MENTORING INDIVIDUAL

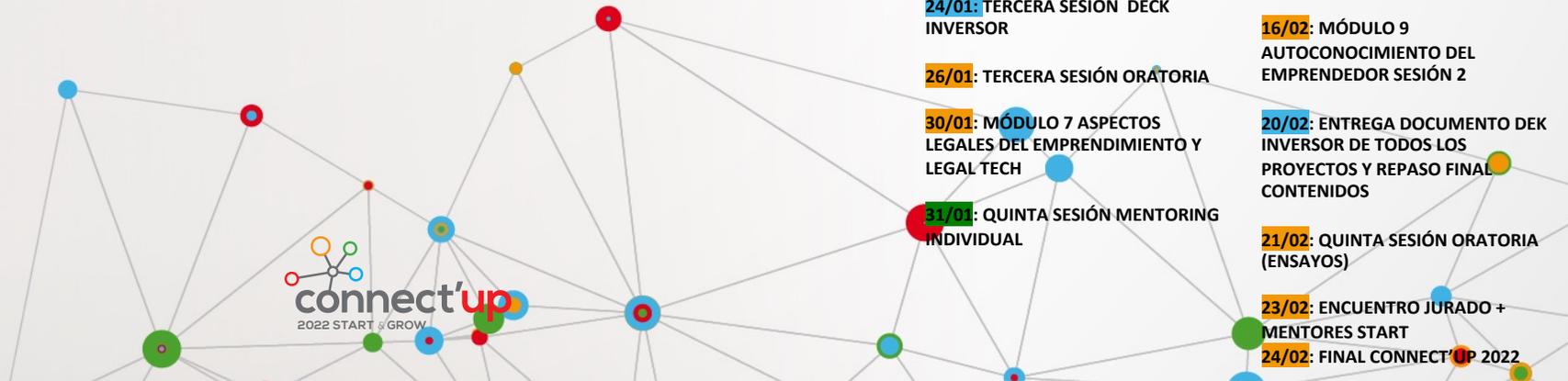
**16/02**: MÓDULO 9 AUTOCONOCIMIENTO DEL EMPRENDEDOR SESIÓN 2

**20/02**: ENTREGA DOCUMENTO DECK INVERSOR DE TODOS LOS PROYECTOS Y REPASO FINAL CONTENIDOS

**21/02**: QUINTA SESIÓN ORATORIA (ENSAYOS)

**23/02**: ENCUESTO JURADO + MENTORES START

**24/02**: FINAL CONNECT'UP 2022



# BUSINESS MENTORING START

## CONNECT'UP START

Estructura Sesiones Business Mentoring START:

**OBJETIVOS:** Ayudar en el nacimiento y primeras fases de desarrollo a los proyectos participantes facilitando con ello su viabilidad empresarial y contribuyendo con ello al desarrollo del tejido económico de las Islas Baleares. Serán objetivos secundarios pero igualmente relevantes; la valoración de los proyectos dado el proceso en que está incluido el mentoring y la elección de los mejores proyectos desde puntos de vista objetivos y aplicados de forma homogénea

**METODOLOGÍA:** Lo más valioso del proceso de mentoring que se plantea es la aportación de experiencias por parte del/la mentor/a dado que la carencia más importante de los proyectos START es inexperiencia de cara a evaluar riesgos, posibilidades y caminos a seguir en el proceso de creación del proyecto. Por ello se propone que en cada sesión la posición del/la mentor/a sea la de ayuda en un proceso de contraste entre las ideas de los responsables de proyecto y la toma en consideración de todas las dificultades posibles (“ellos proponen el mentor les hace reflexionar sobre los posibles problemas”). Sin embargo este proceso debe hacerse intentando favorecer las iniciativas y los procesos de innovación con mentalidad abierta pues la capacidad de imaginar e innovar es su mejor baza.

# BUSINESS MENTORING START

## CONNECT'UP START

Estructura Sesiones Business Mentoring START:

TEMARIO DE LAS SESIONES. 6 sesiones de una hora

Sesión 1 Descripción del proyecto analizando las razones impulsoras del proyecto (¿qué/por qué? ¿para qué/quién? ¿Cómo? ¿Cuándo? ).Esta sesión permite comprender mejor el proyecto y racionalizar y planificar las sesiones siguientes.

Sesión 2 Elaboración del plan comercial. Descripción del mercado, Acciones comerciales y de Marketing

Sesión 3 Elaboración del plan de producción

Sesión 4 Plan de negocio completo en versión mensual ( primer año y plurianual de 5 años )

Sesión 5 Plan de Captación de Fondos/Inversores, escenarios y acciones posibles

Sesión 6 Conclusiones finales de todo el proceso de mentoring y preparación/repaso del contenido para el Pitch Inversor de la final

Evaluación Final. La evaluación final de cada proyecto se realizará a partir de las evaluaciones que realizará el jurado el día antes de la final 23/02 de resultados del encuentro con los mentores/as, la evaluación del documento entregado de Deck Inversor y la realización del Pitch Inversor el día de la final 24/02

# BUSINESS MENTORING START

\*Dicho calendario puede estar sujeto a breves modificaciones

En complemento a las competencias adquiridas fruto del programa de formación en “soft” y “hard” skills ; cada proyecto recibirá individualmente un proceso de *mentoring* consistente en 6 sesiones de 1 hora para el desarrollo de su idea de negocio/negocio ya en marcha mentorizado por un perfil especialista que hará que los 8 proyectos finalistas puedan desarrollarse al máximo mediante la ayuda de 8 mentores/as.

Las 6 sesiones se realizarán en formato virtual convocando cada mentor/a a su proyecto en las fechas indicadas. Adicionalmente los proyectos finalistas recibirán en las mismas fechas indicadas; un *mentoring* grupal que consistirá en 4 sesiones de 2 horas también en formato virtual; destinado a potenciar al máximo las habilidades de autoconocimiento y automotivación de todos los participantes de los proyectos finalistas START.

El día después de cada sesión de *mentoring* individual los/las mentores/as (SIN LOS PROYECTOS IFINALISTAS) tendrán una reunión de briefing opcional con el coordinador de mentores/as Sergio Pastor para exponer los avances de cada proyecto en cada sesión de acuerdo con lo establecido con el objetivo de encontrar sinergias entre mentores/as y poder aclarar dudas y o cuestiones varias que vayan surgiendo durante todo el proceso de *mentoring*

Evaluación Final. La evaluación fina de cada proyecto se realizará a partir de las evaluaciones que realizará el jurado el día antes de la final 23/02 de resultados del encuentro con los mentores/as, la evaluación del documento entregado de Deck Inversor y la realización del Pitch Inversor el día de la final 24/02.

## CALENDARIO DE MENTORINGS

Noviembre						
L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Diciembre						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Enero 2022						
L	M	M	J	V	S	D
					1	
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Febrero 2022						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28				

## RESUMEN

**HORAS FORMACIÓN TOTALES : 72 HORAS**

**HORAS FORMACIÓN BUSINESS MENTORING START: 68 HORAS**

**TOTAL: 140 HORAS ENTRE FORMACIÓN Y MENTORING**

**MODALIDAD:** DUAL. POSIBILIDAD DE ASISTENCIA PRESENCIAL O VIRTUAL. LAS SESIONES DE MENTORING SERÁN TODAS EN FORMATO VIRTUAL

**HORARIO:** DE 15:30 A 17:30 Y DE 18:00 A 20:00 (ORATORIA DE 16 A 20)

**Nº PROYECTOS FINALISTAS:** 10 (incluyendo los dos proyectos “jóvenes”)

**ASISTENCIA MÁXIMA POR PROYECTO:** 2 PARTICIPANTES TITULARES DE REFERENCIA + POSIBILIDAD DE ASISTENCIA DE OTRAS PERSONAS DE CADA EQUIPO

**LUGAR DE IMPARTICIÓN:** AULA FORMACIÓ FUNDACIÓ BIT Ó SALA PREMSA FUNDACIÓ BIT

- Las actividades formativas/*mentoring* programadas no serán de asistencia obligatoria pero si imprescindible para poder optar a ganar el premio de la categoría START. A este respecto, se mantiene la asistencia mínima por proyecto para ganar la categoría START será del 75% del plan formativo y del 100% de las sesiones de mentoring



# SOFT Y HARD SKILLS GROW

## CONNECT'UP START

Talleres formativos de 4 horas destinados a reforzar las que se conocen cómo “nuevas habilidades” personales/ interpersonales y de conocimiento dentro del contexto global imperante que se necesitan hoy día en un entorno extremadamente cambiante y complejo cómo el actual

1. **MÓDULO 1** CONTENIDO, ESTRUCTURA Y ELABORACIÓN DOCUMENTO DECK INVERSOR
2. **MÓDULO 2** ORATORIA
3. **MÓDULO 3:** INTEGRACIÓN DE LOS ODS EN LOS PROYECTOS EMPRESARIALES,
4. **MÓDULO 4:** METODOLOGÍA DISC
- 5 **MÓDULO 5:** AUTOCONOCIMIENTO E INTERPRENDEDURÍA
6. **MÓDULO 6:** HR BOOTCAMP
7. **MÓDULO 7** LA TORMENTA PERFECTA

# TIMMING FECHAS CONNECT'UP GROW 2022

\*Dicho calendario puede estar sujeto a breves modificaciones



Noviembre						
L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

**15/11** MÓDULO 1 PRIMERA SESIÓN DECK INVERSOR

**18/11**: MÓDULO 2 PRIMERA SESIÓN ORATORIA (CONJUNTA LOS 4 PROYECTOS)

**21/11**: MÓDULO 2: SEGUNDA SESIÓN ORATORIA GROW (CONJUNTA LOS 4 PROYECTOS)

**23/11**: PRIMERA SESIÓN BUSINESS MENTORING GROW

**25/11**: MÓDULO 3 INTEGRACIÓN ODS

**30/11 Y** MÓDULO 4 GO CONSULTING DISC PRIMERA SESIÓN

Diciembre						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

**02/12**: MÓDULO 4 GO CONSULTING DISC SEGUNDA SESIÓN

**14/12**: MÓDULO 1 SEGUNDA SESIÓN DECK INVERSOR

**21/11**: SEGUNDA SESIÓN BUSINESS MENTORING GROW

Enero 2022						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

**11/01**: TERCERA SESIÓN BUSINESS MENTORING GROW

**13/01**: MÓDULO 5 SESIÓN CÉSAR LLORENTE

**18/12**: CUARTA SESIÓN BUSINESS MENTORING GROW

**25/01**: MÓDULO 1 TERCERA SESIÓN DECK INVERSOR

**27/01**: MÓDULO 1 TERCERA SESIÓN ORATORIA PROYECTOS 1 Y 2) DE 16 A 18 UNO Y DE 18 A 20 EL OTRO

**30/01**: MÓDULO 1 TERCERA SESIÓN ORATORIA GROW (PROYECTOS 3 Y 4) DE 16 A 18 UNO Y DE 18 A 20 EL OTRO

Febrero 2022						
L	M	M	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					

**01/02** QUINTA SESIÓN BUSINESS MENTORING GROW

**03/02**: CUARTA SESIÓN ORATORIA GROW (PROYECTOS 1 Y 2) DE 16 A 18 UNO Y DE 18 A 20 EL OTRO

**06/02**: CUARTA SESIÓN ORATORIA GROW (PROYECTOS 3 Y 4) DE 16 A 18 UNO Y DE 18 A 20 EL OTRO

**08/02**: MÓDULO 6 PRIMERA SESIÓN TALENT REBEL

**10/02**: MÓDULO 5 SEGUNDA SESIÓN TALENT REBEL

**14/02**: MÓDULO 6 PRIMERA SESIÓN SALES AND FIT

**15/02**: SEXTA SESIÓN BUSINESS MENTORING GROW

**17/02**: MÓDULO 6 SEGUNDA SESIÓN SALES AND FIT

**21/02**: MÓDULO 1 CUARTA SESIÓN DECK INVERSOR

**22/02**: MÓDULO 1 CUARTA SESIÓN ORATORIA (ENSAYO, ÑOS 4 PROYECTOS)

**23/02**: ENCUENTRO JURADO + MENTORES GROW



# HARD SKILLS (BUSINESS MENTORING GROW 2022)

## CONNECT'UP GROW

Cada uno de los 4 proyectos recibirá un proceso de Business Mentoring GROW con el objetivo de:

1. Estructurar mediante hitos concretos de trabajo el proyecto para que pueda optar al premio
2. Estructurar el proyecto para que consiga viabilidad para su implantación y desarrollo dentro de la compañía una vez terminado el concurso

### CONTENIDOS:

#### SESION 1 Y 2. LA ZAMBULLIDA

- Explicación del proyecto por parte del grupo
- Identificación de los diferentes elementos que consideran se han de tener en cuenta .
- Cuestionamiento de lo anterior .
- Identificación de prioridades

#### SESION 3 Y 4. VAMOS A REMAR

- Objetivación decisiones .CANVAS , DAFO
- Políticas comerciales
- Políticas financieras
- Políticas productivas
- Elaboración de presupuestos

# HARD SKILLS (BUSINESS MENTORING GROW 2022)

## CONNECT'UP GROW

### SESION 5 .¿QUIÉN PAGA LA FIESTA?

- Captación recursos propios. Apalancamiento
- Convencer a los propietarios
- Convencer a posibles nuevos Inversores
- Captar financiación

### SESIÓN 6 ENTRE BASTIDORES + GALA DE LOS OSCAR

- Preparación de la presentación al jurado (contenido en base a lo anteriormente trabajado en el proceso de mentoring y el módulo de implementación del Deck Inversor. No puesta en escena que se trabajará en el módulo de Oratoria)
- Identificación puntos relevantes y diferenciales del proyecto
- Reducción a lo esencial básico y definitorio
  
- Validación presentación pública del proyecto (contenido en base a lo anteriormente trabajado no puesta en escena)

\* Se realizarán 6 sesiones de 1 hora por proyecto en formato virtual con la estructura definida

# BUSINESS MENTORING GROW

\*Dicho calendario puede estar sujeto a breves modificaciones

En complemento a las competencias adquiridas fruto del programa de formación en “sof y hard” skills ; cada proyecto recibirá individualmente un proceso de mentoring consistente en 6 sesiones de 1 hora para el desarrollo de su idea de negocio/negocio ya en marcha mentorizado por un perfil especialista que hará que los 4 proyectos finalistas puedan desarrollarse al máximo mediante la ayuda de 8 mentores/as.

Las 6 sesiones se realizarán en formato virtual convocando cada mentor/a a su proyecto en las fechas indicadas.

El día después de cada sesión de mentoring individual los/las mentores/as (**SIN LOS PROYECTOS IFINALISTAS**) tendrán una reunión de briefing opcional con el para exponer los avances de cada proyecto en cada sesión de acuerdo con lo establecido con el objetivo de encontrar sinergias entre mentores/as y poder aclarar dudas y o cuestiones varias que vayan surgiendo durante todo el proceso de mentoring

Evaluación Final. La evaluación fina de cada proyecto se realizará a partir de las evaluaciones que realizará el jurado el día antes de la final 23/02 de resultas del encuentro con los mentores/as, la evaluación del documento entregado de Deck Inversor y la realización del Pitch Inversor el día de la final 24/02.

## CALENDARIO DE MENTORINGS

Noviembre						
L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Diciembre						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Enero 2022						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Febrero 2022						
L	M	M	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					

## RESUMEN

**HORAS FORMACIÓN: 66HORAS**

**HORAS FORMACIÓN BUSINESS MENTORING GROUP: 24 (6 POR PROYECTO FINALISTA)**

**TOTAL: 90 HORAS ENTRE FORMACIÓN Y MENTORING**

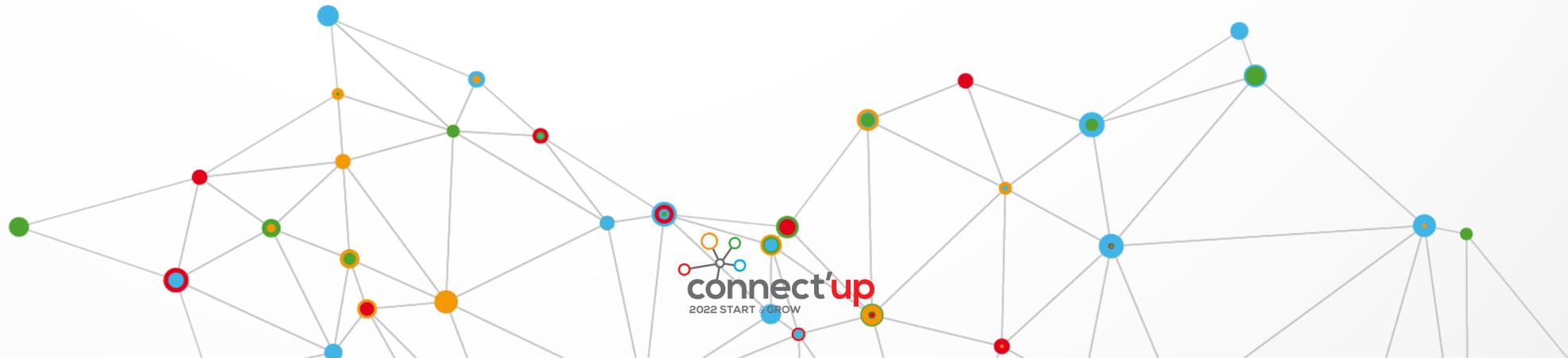
**MODALIDAD: DUAL. ALGUNAS SESIONES SERÁN PRESENCIALES Y OTAS 100% VIRTUALES**

**HORARIO: DE 15:30 A 17:30 Y DE 18:00 A 20:00 (ORATORIA DE 16 A 20)**

**Nº PROYECTOS FINALISTAS: 4**

**ASISTENCIA MÁXIMA POR PROYECTO: 2 PARTICIPANTES CÓMO TITULARES DE CADA PROYECTO MÁS LOS QUE CADA EQUIPO PUEDA CONSIDERAR MÁS ADECUADOS POR CADA MÓDULO**

**LUGAR DE IMPARTICIÓN (MODALIDAD PRESENCIAL): AULA FORMACIÓ FUNDACIÓ BIT Ó SALA PREMSA FUNDACIÓ BIT**





**¡MUCHAS GRACIAS A TODOS/AS!**

