



CURS: 2n Batxillerat

MATÈRIA: Funcionament de l'empresa i disseny de models de negoci

PROGRAMACIÓ ANUAL 24-25

Nom de SA	SESSIONS	COMPETÈNCIES ESPECÍFIQUES	BLOCS SABERS	SABERS DESGLOSSATS
1r Trimestre				
1. L'economia i l'empresa	8 Sessions	C2, C4	***B1	- Reconeixement del paper de l'empresari o empresària en l'economia, promovent el contrast d'opinions i el debat a l'aula, i posant en relleu la figura de les dones emprenedores. - Valoració de l'empresa com a organització generadora de valor, amb incidència en la qualitat de vida de les persones i en la distribució de la renda; així com identificació de les disfuncions que genera a la societat. - Classificació, localització i dimensió de l'empresa com a elements caracteritzadors de la realitat empresarial. - Identificació del marc jurídic que regula l'activitat empresarial. Elecció de la forma jurídica de l'empresa més adient tenint en compte les necessitats de capital, el tipus de responsabilitat, el nombre de socis i els impostos a pagar.
2. L'emprenedoria	8 Sessions	C1, C2	***B1	- Reconeixement del paper de l'empresari o empresària en l'economia, promovent el contrast d'opinions i el debat a l'aula, i posant en relleu la figura de les dones emprenedores. - Identificació de les característiques del perfil emprenedor: les habilitats



				que demana el mercat de treball. Nòmades del coneixement (knowmads). - Caracterització de les empreses que incorporen la responsabilitat social corporativa (RSC) i els objectius el desenvolupament sostenible (ODS) en un món més solidari i sostenible. - Consideració del paper de la dona emprenedora.
3. L'organització a l'empresa	8 Sessions	C2, C3	***B2	- Definició de la proposta de valor, els canals, les relacions amb clients, les fonts d'ingressos, les activitats clau, els recursos, les associacions i l'estructura de costos. - Establiment d'estratègies comercials i de màrqueting oportunes. - Descripció del procés productiu i valoració de l'eficiència i la productivitat en l'ús dels recursos. - Identificació de les estructures organitzatives i de les àrees funcionals de l'empresa. - Anàlisi de decisions estratègiques de planificació, gestió, presa de decisions i optimització d'activitats, recursos i associacions. - Gestió dels recursos humans. Formació i funcionament d'equips àgils. La contractació i les relacions laborals de l'empresa. Les polítiques



				d'igualtat a les empreses. - Determinació de l'estructura d'ingressos i costos de la idea de negoci plantejada, calculant-ne el llindar de rendibilitat. - Anàlisi de l'estructura de les inversions i de les fonts de finançament, i selecció justificada de les més adients. - Planificació de les obligacions legals i formals que cal tenir en compte. - Disseny, planificació, gestió i comunicació amb rigor, iniciativa i creativitat d'un projecte empresarial, amb eines digitals. - Elaboració dels comptes anuals, amb suport digital: balanç de situació i compte de pèrdues i guanys.
4. A qui vendré? L'activitat comercial i el màrqueting.	8 Sessions	C1, C2, C3	***B2	- Definició de la proposta de valor, els canals, les relacions amb clients, les fonts d'ingressos, les activitats clau, els recursos, les associacions i l'estructura de costos. - Establiment d'estratègies comercials i de màrqueting oportunes.



Nom de SA	SESSIONS	COMPETÈNCIES ESPECÍFIQUES	BLOCS SABERS	SABERS DESGLOSSATS
2n Trimestre				
5. Com produiré i amb qui? Funció de producció.	8 Sessions	C3, C4, C5	***B2	- Descripció del procés productiu i valoració de l'eficiència i la productivitat en l'ús dels recursos. - Determinació de l'estructura d'ingressos i costos de la idea de negoci plantejada, calculant-ne el llindar de rendibilitat.
6. Com s'organitza el personal d'una empresa? La gestió de recursos humans	8 Sessions	C2, C3	***B2	- Gestió dels recursos humans. Formació i funcionament d'equips àgils. La contractació i les relacions laborals de l'empresa. Les polítiques d'igualtat a les empreses.
7. Com	8 Sessions	C1, C5	***B2	- Definició de la proposta de valor, els canals, les relacions amb clients, les fonts d'ingressos,



aconsegueix l'empresa els diners que necessita i a què els destina? Funció financera i d'inversió.				les activitats clau, els recursos, les associacions i l'estructura de costos. - Determinació de l'estructura d'ingressos i costos de la idea de negoci plantejada, calculant-ne el llindar de rendibilitat. - Anàlisi de l'estructura de les inversions i de les fonts de finançament, i selecció justificada de les més adients. - Planificació de les obligacions legals i formals que cal tenir en compte. - Disseny, planificació, gestió i comunicació amb rigor, iniciativa i creativitat d'un projecte empresarial, amb eines digitals. - Elaboració dels comptes anuals, amb suport digital: balanç de situació i compte de pèrdues i guanys.
8. El patrimoni i els comptes anuals de l'empresa	8 Sessions	C4, C5.	***B2	- Planificació de les obligacions legals i formals que cal tenir en compte. - Disseny, planificació, gestió i comunicació amb rigor, iniciativa i creativitat d'un projecte empresarial, amb eines digitals. - Elaboració dels comptes anuals, amb suport digital: balanç de situació i compte de pèrdues i guanys.



Nom de SA	SESSIONS	COMPETÈNCIES ESPECÍFIQUES	BLOCS SABERS	SABERS DESGLOSSATS
3r Trimestre				
9. La situació financera de l'empresa. L'anàlisi i la interpretació de la informació comptable	8 Sessions	C4, C5	***B2	- Planificació de les obligacions legals i formals que cal tenir en compte. - Disseny, planificació, gestió i comunicació amb rigor, iniciativa i creativitat d'un projecte empresarial, amb eines digitals. - Elaboració dels comptes anuals, amb suport digital: balanç de situació i compte de pèrdues i guanys.
			***B4	- Avaluació de models de negoci: anàlisi DAFO. Estudi de mercat. - Anàlisi de resultats: estudi dels estats financers, anàlisi i interpretació de la informació comptable i valoració de les viabilitats empresarials (tècnica, financera i econòmica).
10. La digitalització i els nous models de negoci.	8 Sessions	C1, C4	***B1	- Identificació de les tendències emergents de mercat en contextos canviants. - Anàlisi i valoració de les estratègies d'innovació en casos reals: teories i tipus d'innovació (empresa ambidextra). - Apreciació de la recerca, el desenvolupament i la innovació com a motors del canvi tecnològic i de millora de la productivitat empresarial.



			***B2	- Comparació entre diferents models de negoci, com són els que ofereixen serveis bàsics gratuïts (freemium), els de llarga cua (long tail), els multiplataforma, els d'aplicacions mòbils i d'altres.
			***B3	-- Anàlisi del punt de vista dels clients: mapa d'empatia. - Aplicació de tècniques de creativitat per generar idees de negoci, així com d'estratègies de gestió i presa de decisions. – Anàlisi de la competència i nínxols de mercat: oceans blaus, matriu ERIC. - Utilització d'eines per organitzar idees i sintetitzar: pensament visual (visual thinking), notes autoadhesives, dibuixos. - Ús de tècniques de prototipatge àgil de productes i serveis. - Utilització d'eines originals per presentar un projecte o idea: narració d'històries o storytelling i el discurs de l'ascensor o elevator pitch.
11. La innovació en els models de negoci.	8 Sessions	C1, C3, C4	***B3	- Anàlisi del punt de vista dels clients: mapa d'empatia. - Aplicació de tècniques de creativitat per generar idees de negoci, així com d'estratègies de gestió i presa de decisions. - Anàlisi de la competència i nínxols de mercat: oceans blaus, matriu ERIC. - Utilització d'eines per organitzar idees i sintetitzar: pensament visual (visual thinking), notes



				autoadhesives, dibuixos. - Ús de tècniques de prototipatge àgil de productes i serveis. - Utilització d'eines originals per presentar un projecte o idea: narració d'històries o storytelling i el discurs de l'ascensor o elevator pitch.
			***B4	- Ús de mètodes per a l'anàlisi de la realitat empresarial: estudi de casos a les ciències empresarials i simulació empresarial. - Protecció de la idea, del producte i de la marca del negoci. - Anàlisi de tendències i variables macroeconòmiques de l'entorn del model de negoci. - Validació del model de negoci. Lean Startup. Desenvolupament de clients. Desenvolupament de producte àgil. - Avaluació de models de negoci: anàlisi DAFO. Estudi de mercat. - Anàlisi de resultats: estudi dels estats financers, anàlisi i interpretació de la informació comptable i valoració de les viabilitats empresarials (tècnica, financera i econòmica).
12. Què és el pla de negoci? L'estructura del pla	8 Sessions	C1, C4, C5	***B3	- Anàlisi del punt de vista dels clients: mapa d'empatia. - Aplicació de tècniques de creativitat per generar idees de negoci, així com d'estratègies de gestió i presa de decisions.



d'empresa.				- Anàlisi de la competència i nínxols de mercat: oceans blaus, matriu ERIC. - Utilització d'eines per organitzar idees i sintetitzar: pensament visual (visual thinking), notes autoadhesives, dibuixos. - Ús de tècniques de prototipatge àgil de productes i serveis. - Utilització d'eines originals per presentar un projecte o idea: narració d'històries o <i>storytelling</i> i el discurs de l'ascensor o <i>elevator pitch</i>.
			***B4	- Ús de mètodes per a l'anàlisi de la realitat empresarial: estudi de casos a les ciències empresarials i simulació empresarial. - Protecció de la idea, del producte i de la marca del negoci. - Anàlisi de tendències i variables macroeconòmiques de l'entorn del model de negoci. - Validació del model de negoci. Lean Startup. Desenvolupament de clients. Desenvolupament de producte àgil. - Avaluació de models de negoci: anàlisi DAFO. Estudi de mercat. - Anàlisi de resultats: estudi dels estats financers, anàlisi i interpretació de la informació comptable i valoració de les viabilitats empresarials (tècnica, financera i econòmica).



*** B1 Economia i escassetat. L'empresa i el seu entorn, B2 El model de negoci i de gestió, i patrons de models de negoci , B3 Eines per innovar en models de negoci i de gestió, B4 Estratègia empresarial i mètodes d'anàlisi de la realitat empresarial: estudi de casos i simulació.

COMPETÈNCIES ESPECÍFIQUES DE LA MATÈRIA:
C1 Reconèixer la importància que l'activitat empresarial i l'emprenedoria tenen en la transformació de la societat, analitzant el valor de la innovació i la digitalització, per comprendre el funcionament de l'economia globalitzada.
C2 Conèixer l'entorn econòmic i social i la seva influència en l'activitat empresarial, analitzant amb sentit crític la sostenibilitat i la responsabilitat social en l'activitat productiva i en l'ètica empresarial.
C3 Comparar diferents models de negoci analitzant les decisions estratègiques de planificació, gestió i optimització d'activitats, recursos i associacions, per dissenyar, amb creativitat i esperit transformador, un model de negoci innovador que respongui a les necessitats de la societat.
C4 Seleccionar i aplicar estratègies comunicatives eficaces aplicades al món empresarial, gestionant la informació i verificant-ne la fiabilitat, per prendre decisions empresarials en un mercat global.
C5 Dissenyar i validar projectes empresarials, emprant els recursos necessaris, per organitzar i gestionar el desenvolupament del model de negoci.