Foment del Treball Nacional

Startups Institute

Laboratorio de Innovación y Creación de Nuevos Negocios

Módulo I

Ven con una idea (o sin ella), y podrás validar, crear y lanzar tu negocio

Laboratorio de Innovación y Creación de Nuevos Negocios
Módulo I: Ideación, Validación y Go To Market

LABORATORIO DE INNOVACIÓN Y CREACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS

Foment del Treball Nacional y **Startups Institute** se unen para lanzar el primer **Laboratorio de Innovación y Creación de Nuevos Negocios** en Cataluña, que abarca todas las fases de construcción, lanzamiento, financiación y crecimiento de nuevos negocios. El programa se divide en dos módulos que se pueden cursar de forma independiente y que cubren las distintas fases de lanzamiento y escalado de un negocio.

El **Módulo I** es el que tienes entre manos, y en él trabajaremos técnicas de Ideación y Validación de hipótesis sobre ideas de negocio y cómo abordar su lanzamiento al Mercado, con el objetivo de prepararse bien para crear un nuevo negocio en las mejores condiciones y reduciendo al máximo la incertidumbre. Es decir, cubriremos desde la idea y su validación hasta las primeras ventas.

El **Módulo II** aborda el crecimiento de un negocio, desde la estrategia de escalado y la gestión de personas, hasta las partes financiera y legal, pasando por la búsqueda de financiación pública o privada para hacer crecer la compañía. Este Módulo incluye todo lo necesario para realizar una ronda de inversión, desde la documentación necesaria hasta la presentación a inversores.

Cada uno de esos Módulos son independientes. Puedes cursar uno o los dos, en función de tu situación como emprendedor o de las necesidades de tu negocio. Cada uno tiene sentido por sí mismo, y un principio y un final, con unos objetivos concretos y medibles. Y cada uno de ellos representa las dos fases más importantes en las que se divide la construcción y desarrollo de un negocio:

Módulo 1. Ideación, validación y Go to Market de nuevos negocios
Módulo 2.. Estrategia Financiera, Fundraising y Gestión para Crecimiento de negocios

Módulo I. Ideación, Validación y Go To Market

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

Lanzar un negocio desde cero es difícil, tanto si eres un emprendedor en solitario como una empresa consolidada en busca de diversificar e innovar. Por eso es clave **reducir el riesgo** desde la propia concepción: ¿en qué podríamos emprender? ¿Qué ideas y modelos de negocio son más indicados para nuestro perfil y objetivos?

En el Módulo I del Laboratorio trabajaremos las **fases iniciales de la creación de nuevos negocios,** desde la búsqueda de ideas a su validación antes de invertir en su crecimiento. Emplearemos técnicas para **reducir la incertidumbre**, el riesgo, y la inversión inicial de puesta en marcha.

Después de la validación previa nos centraremos en **materializar, construir… y empezar a vender**. Desde la concepción del **PMV,** con la IA como aliada para tener prototipos operativos rápidos y baratos para testar, hasta la **puesta en el mercado** de la marca con la narrativa adecuada, y un plan de adquisición de clientes.

Todo lo haremos contigo, llevándote de la mano con mentores especializados, **TRABAJANDO SOBRE TU PROYECTO DE NUEVO NEGOCIO**. El objetivo es que salgas del Módulo I del Laboratorio con un plan de negocio validado, con un roadmap de puesta en marcha y con los primeros pasos de tu prototipo para realizar las primeras ventas.

Hemos diseñado este programa de 6 semanas para todo tipo de negocios, pero con foco en aquellos de alto componente digital y con posibilidades de escalar. Cubrimos desde negocios pasivos hasta startups, pasando por negocios más convencionales.

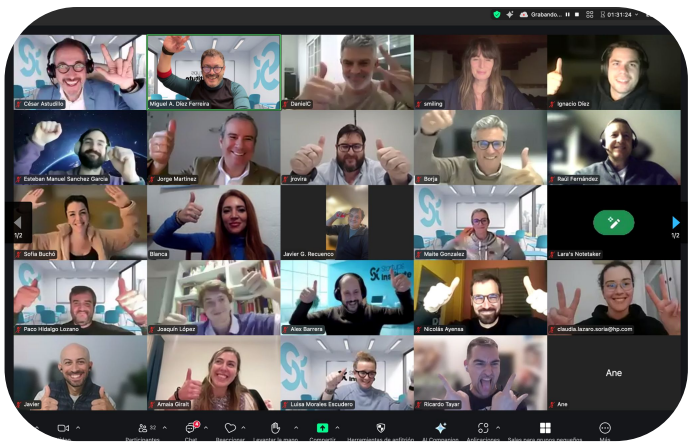
El programa está concebido como un **híbrido entre formación e incubadora de empresas**, ofrecemos lo mejor de los dos mundos para **incrementar tus posibilidades de éxito** en cada una de las etapas. Tendrás **mentorización personalizada para aplicar en tu empresa lo aprendido en clase,** aprendizaje de herramientas y metodologías, un amplio programa de beneficios (perks), selección de proveedores validados, y creación de un potente **network de contactos**.

Módulo I. Ideación, Validación y Go To Market

¿CÓMO ES APRENDER EN STARTUPS INSTITUTE?

No somos una escuela de negocios convencional. Y eso se nota en los detalles.

- **Somos Zero Bullshit**
  Diremos las cosas como son, con transparencia y sin edulcorar, para tomar decisiones con la información adecuada y no basándonos en tópicos y teorías de consultor.
- **Trabajamos en equipo**
  Al empezar formaremos equipos de 4 personas + un mentor. Trabajaremos juntos para sacar adelante cada uno de vuestros proyectos, guiados por el mentor personal.
- **Sesiones participativas**
  Todas nuestras sesiones son en directo, y las clases y talleres son participativas: aprendemos con el debate y las aportaciones de todos. Sí, de ti también.
- **Caminos alternativos**
  No te llevaremos por caminos trillados. Tendrás que desaprender muchas de las cosas que creías que sabías, porque una cosa es la teoría, y otra la práctica. Y nosotros de práctica sabemos un rato, porque todos los que formamos parte de SI llevamos muchos años recorriendo los distintos caminos del emprendimiento. Desde abajo, desde cero, como tú. No hablamos desde la teoría (aunque la conozcamos) si no desde el barro.
- **Estamos presentes y te vamos a exigir**
  Somos una escuela muy presente. Hablaremos mucho contigo. Y te vamos a exigir que des lo mejor de ti mismo.



Módulo I. Ideación, Validación y Go To Market

¿QUÉ PROBLEMAS RESUELVE ESTE MÓDULO?

1. Ideación

En ocasiones queremos emprender pero no tenemos aún la idea. O, si la tenemos, no estamos seguros si es buena, o no sabemos cómo desarrollar todas las hipótesis necesarias para la puesta en marcha. Aprenderemos herramientas y técnicas para la creación, análisis, investigación y desarrollo de ideas, en función de los objetivos.

2. Validación

Antes de invertir tiempo y dinero en una idea, es clave validar las hipótesis críticas, para asegurarnos de que tiene posibilidades reales de convertirse en un negocio rentable. Presentaremos 12 técnicas para hacerlo, elaboraremos nuestro plan de validación, y aprenderemos a analizar los resultados.

3. Desarrollo del Producto Mínimo Viable

Usaremos metodología *Lean* para diseño de producto. Hablaremos de buyer personas, user stories, UX, desarrollaremos prototipos, etc. Definiremos el MVP adecuado para lanzar tu producto y lo testaremos con los primeros clientes. Utilizaremos tecnologías no-code y low-code para desarrollar el MVP sin necesidad de desarrollos complejos, y con la inversión más reducida posible.

4. Go To Market

Te ayudaremos a definir tu posicionamiento estratégico, tu narrativa, marca y logo, y diseñaremos la estrategia de pricing idónea para tu negocio. Trabajaremos en elaborar tu media plan para captar clientes, revisaremos tácticas de *growth hacking,* y veremos cómo lo vamos a medir todo con los KPIs adecuados para tu proyecto.

Definiremos el pitch de venta y el equipo que necesitas, diseñaremos el funnel adecuado para tu negocio, hablaremos de cómo montar tu CRM y estableceremos la estrategia de ventas adecuada para conseguir los primeros clientes.

SERVICIOS ADICIONALES AL ACABAR EL MÓDULO

El módulo termina con un **Demo Day presencial en Barcelona ante el claustro de Startups Institute con invitados de Foment** donde presentaremos los nuevos negocios que se han trabajado durante el programa. Un tribunal evaluará el trabajo realizado y dará feedback a los alumnos.

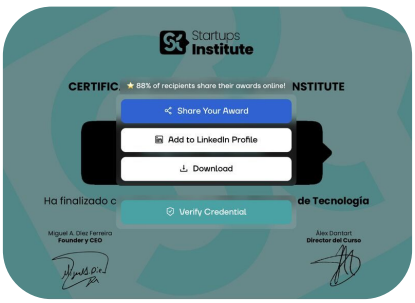
Los alumnos que superéis el Módulo (75% de asistencia además del trabajo realizado) recibiréis un **diploma digital verificado** que podrás mostrar en tu perfil de LinkedIn. El verificador es **Certifier**, líder del mercado de certificación académica que trabaja con universidades, escuelas y empresas de todo el mundo.

Todos los alumni tienen **acceso a la comunidad online** de Startups Institute, donde podremos debatir y compartir con otros alumnos, profesores y mentores de la escuela, todos ellos emprendedores.

También podrás **acceder a los materiales y grabaciones de las sesiones del Módulo durante 1 año**, así como recibir invitaciones a los eventos presenciales de networking que organizamos para nuestro ecosistema de profesores y alumnos.

Por último, tendrás acceso a una serie de **beneficios adicionales o perks** en forma de servicios gratuitos y descuentos por valor de más de 15.000 euros, entre los que se encuentran servicios de asesoría empresarial (legal, fiscal, finanzas, contable, RRHH…), alojamiento en la nube, distintos herramientas y servicios SaaS, etc.

Estudiar en Startups Institute es formar parte de un club exclusivo, de una comunidad de emprendimiento de ayuda mutua.



Módulo I. Ideación, Validación y Go To Market

FICHA TÉCNICA DEL PROGRAMA

Tipo de programa: Módulo I del Laboratorio de Innovación y Creación de Nuevos Negocios

Formato: telepresencial (todas las clases y mentorías son en directo pero en remoto). Realizaremos **tres eventos presenciales en Barcelona**:, la inauguración del módulo, una charla con emprendedores invitados a mitad del programa, y el DEMO DAY final donde se presentarán los proyectos.

Duración: 6 semanas

Carga lectiva estimada: 75 horas.
La carga lectiva estimada incluye las horas de asistencia en vivo (42 horas), las horas de trabajo con el equipo asignado (6 horas + presentación final), material preparatorio (8h) y el material de lectura complementario (15 horas).

Clases en vivo: 42 horas.
Mentorización: 10 horas (incluye presentación final).

Calendario y horarios
Mentorización: 1,5 horas los lunes, de 19 a 20.30h
Clases: 6 horas semanales de martes a jueves de 19:00 a 21:00, salvo eventos presenciales que podría durar algo más.
Fecha de inicio: 16 de Enero de 2.026.
Demo Day: 27 de Febrero de 2026.

Perfil del alumno: personas con interés en emprender y en busca de ideas, emprendedores con ideas en fases iniciales, intra emprendedores, Directivos de Corporate Innovation.

En general todas aquellas personas que quieren crear nuevos negocios.

Plazas: 40 plazas.

Módulo I. Ideación, Validación y Go To Market

PONENTES DEL PROGRAMA

Miguel A. Díez Ferreira

Fundador y CEO Startups Institute. Emprendedor en serie (Terra, Ya.com, RedKaraoke, ISDI, Patio Campus...). Formando emprendedores desde hace 25 años.

César Astudillo

Strategic Design and Innovation Advisor. Co-fundador y Consejero Académico de Startups Institute.

Mar Alarcón i Batlle

Mar es cofundadora y socia de Moodin, firma global de asuntos públicos que asesora a empresas innovadoras en su participación en el debate institucional y regulatorio. Más de 20 años de experiencia en sectores innovadores de impacto social y ambiental

Ricardo Tayar

CEO & Founder en Flat 101 y uno de los mayores expertos de España en CRO. Co-fundador y miembro del Consejo Académico de Startups Institute.

Luis Gosalbez

Abogado experto en startups. Como emprendedor ha creado 5 startups, y asesorado en cientos de rondas de financiación y operaciones de M&A.

Nota: los profesores podrían cambiar debido a problemas de agenda o falta de disponibilidad, y serían sustituidos por otros profesores con el mismo nivel de conocimiento.

Módulo I. Ideación, Validación y Go To Market

PONENTES DEL PROGRAMA

Lula de León

Fundadora y CEO de Leemons, además de emprendedora es una de las diseñadoras de experiencia de usuario más reconocidas en España.

Fernando de Córdoba

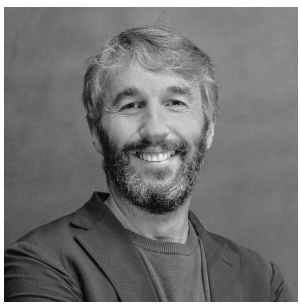
Estratega de marca, narrativa y contenidos con más de 15 años de experiencia, Fernando es uno de los divulgadores sobre marcas más reconocidos de España.

María Luke

Cofundadora y CEO de Uelz (Fintech B2B SaaS), ex futbolista profesional y emprendedora 3X. Lista Forbes de 100 personas más creativas de 2024, mejor emprendedora early stage 2024 por Women Startup Awards, y ganadora de South Summit en 2023.

Sonia Ferrer

Experta en ventas B2B para Startups y PYMEs. Desarrolló su experiencia en Factorial, uno de los unicornios españoles, y en 2024 decidió emprender ayudando a Startups y PYMEs B2B a mejorar sus ventas con un enfoque estratégico, práctico y humano.



Oriol Vila

Co-fundador, miembro del Consejo y ex CEO de HolaLuz. Ingeniero apasionado por las relaciones humanas.

Nota: los profesores podrían cambiar debido a problemas de agenda o falta de disponibilidad, y serían sustituidos por otros profesores con el mismo nivel de conocimiento.

Módulo I. Ideación, Validación y Go To Market

PONENTES DEL PROGRAMA

Paco Hidalgo Lozano

CFO Startups Institute. Emprendedor con 5 startups fundadas. +20 años en planificación estratégica y financiera.

Mai Molina

Co-fundadora en Korentia, es una referencia en el mundo paid media. Emprendedora por naturaleza, lleva 15 ayudando a crecer a distintas empresas y startups desde diferentes fases de crecimiento, presupuestos y sectores.

Javier Escribano

Emprendedor en serie y referente en Producto, con +24 años de experiencia creando productos digitales, ha fundado tres startups en sectores diversos, incluyendo Touristeye (vendida a Lonely Planet) y Ontruck, que sigue transformando la logística.

Elisenda Bou-Balust

Referente mundial en temas de construcción y desarrollo de motores de IA. Actualmente, co-founder y CEO de Cala AI, previamente fundó y vendió Vilynx como CTO a Apple, donde dirigió su equipo de IA 4 años. También trabajó para NASA, y estudió en el MIT.

Bryan McEire

Ingeniero informático, actualmente CTO en la canadiense Boxhub y cofundador y ex-CTO de Spotahome donde lideró las áreas de producto y tecnología.

Nota: los profesores podrían cambiar debido a problemas de agenda o falta de disponibilidad, y serían sustituidos por otros profesores con el mismo nivel de conocimiento.

Módulo I. Ideación, Validación y Go To Market

PONENTES DEL PROGRAMA

Ignasi Vilajosana

Fundador y CEO de Worldsensing, una de las startups catalanas más potentes, con presencia en 65 países. Ignasi es doctor en Física.

Martí Méndez

Emprendedor en serie, actualmente es co-founder y CEO de Circular Partners, y previamente ha sido fundador de Llamalítica, Loyaltio, Worldsensing y Bitcarrier (exit).

Laura Urquizu

Se unió a Red Points en 2014 como socia y CEO y en 2019 fue nombrada Presidenta. Ha llevado la compañía de 7 a 300 empleados y ha levantado 84 millones de euros de inversión. Fue galardonada por AED como la mejor CEO de startup en 2019 y es un referente global.

Nota: los profesores podrían cambiar debido a problemas de agenda o falta de disponibilidad, y serían sustituidos por otros profesores con el mismo nivel de conocimiento.

Módulo I. Ideación, Validación y Go To Market

TEMARIO DEL MÓDULO I

SEMANA 0 - Preparación
Este módulo no forma parte del Módulo, pero es altamente recomendable. Se trata de una serie de masterclass preparatorias grabadas.

- Setting the stage. 1 hora.
- Herramientas SÍ: Campus Online: Google Drive/ Calendar / Slack / Miro / Zoom. 1 hora.
- Introducción a las startups. 2 horas.
- Metodologías en las Startups. 2 horas.
- Bienestar del emprendedor. 1 hora.
- ¿Qué tipo de emprendedor quiero ser? 1 hora.

SEMANA 1 - Exploración e Ideación

- Inauguración + charlas emprendedores. PRESENCIAL. 3 horas
- Arquitectura de una idea de negocio. Marcos causal y efectual. 1 hora.
- Taller: revisión mapas de áreas de oportunidad. 1 hora.
- Research de mercados. 1 hora.
- Prospección y mapeo de competencia. 1 hora.
- Tipos de empresas, sectores y modelos de negocio. 2 horas.
- Financiación en fases iniciales para nuevos negocios. 2 horas.

SEMANA 2 - Investigación y definición de Hipótesis

- Mentorías. 1,5 horas.
- Métodos de Investigación Cualitativa y Cuantitativa. 2 horas.
- Taller: Introducción al Business Model Canvas. 2 horas.
- Taller: Creación de propuestas de valor. 2 horaS.

TEMARIO DEL MÓDULO I

SEMANA 3 - Validación e Intraemprendimiento

- Mentorías. 1,5 horas.
- Taller: Levantamiento y priorización de hipótesis. 2 horas.
- Taller: Plan de validación y Experimentos. 2 horas.
- Intraemprendimiento: cómo promover proyectos y trabajar de forma colaborativa en corporaciones. 2 horas.

SEMANA 4 - PMV y Prototipado

- Evento PRESENCIAL: charla con emprendedores. 2 horas.
- Los Cuatro Pilares del MVP. 2 horas.
- Taller: Prototipado, UX y Customer Discovery. 2 horas.
- Fundamentos de Marca y Narrativa. 2 horas.

SEMANA 5 - Experimentación con Usuarios

- Mentorías. 1,5 horas.
- Flujos de Usuario: Del Happy Path a los Edge Cases. 2 horas.
- Validación del MVP: testing con usuarios. 2 horas.
- Data + CRO. 2 horas.

SEMANA 6 - Salida al Mercado

- Mentorías. 1,5 horas.
- Cuantificación del Target y Embudos de Conversión. 1 hora.
- Media Plan (performance marketing). 1 hora.
- Growth hacking y marketing de guerrilla. 2 horas.
- Pitch de Ventas y procesos de venta escalables. 1 hora.
- CRM + Ventas. 1 hora.
- **DEMO DAY:** exposición del proyecto. PRESENCIAL. 3 horas.

FORO POST PROGRAMA

Una vez terminado el Módulo y recibido el feedback del Demo Day, los alumnos podrán seguir realizando consultas por escrito a través del foro.

MENTORIZACIÓN Y EVALUACIÓN DEL MÓDULO

El objetivo de la mentorización es implementar el conocimiento del Módulo en tu negocio, y es clave para asentar el conocimiento de forma efectiva. El resultado de la mentorización será un entregable que presentarás ante un tribunal de Startups Institute para valorar tu paso por el programa. Ese entregable lo definirás y trabajarás con los mentores en función de tu propio proyecto.

Este método es clave para aplicar la filosofía de "peer to peer learning", donde aprendemos unos de otros, y para generar comunidad y network entre los participantes, además de fomentar el trabajo en equipo.

1. **Trabajo en equipo en grupos reducidos**
   Trabajaremos en grupos reducidos de 4 o 5 personas, elegidos por la escuela buscando complementariedad en los perfiles. Tenemos la obligación de trabajar en equipo de forma eficiente para superar el Módulo y obtener una buena calificación final, es parte del aprendizaje.

2. **Mentor de equipo**
   Asignaremos un mentor a cada equipo, que será quien nos explique los trabajos a realizar y los entregables, y nos ayudará en su realización mediante guía y consejos (pero sin realizar el trabajo por nosotros). El mentor será un emprendedor o emprendedora con experiencia.

3. **Sesiones de mentoring**
   El mentoring se suele llevar a cabo los lunes, para que los alumnos hayan podido asimilar y trabajar en las sesiones de la semana anterior. El programa de mentorización se divide así:

   a. Primera semana: presentación de los grupos y mentor matching, dinámicas, herramientas y presentación del entregable a realizar. Q&A.

   b. Sesión semanal de hora y media de mentoring para cada grupo, para presentar los avances y recibir feedback y guía de los mentores.

   c. Demo Day: presentaremos el trabajo realizado ante compañeros, profesores y mentores. Habrá un tribunal designado por la escuela que evaluará los trabajos, dará feedback y decidirá si el alumno supera el programa.

BENEFICIOS ADICIONALES AL ACABAR EL MÓDULO

Los alumnos de este programa tendrán beneficios y servicios adicionales, valorados en más de 15.000 euros, entre los que se incluyen:

- **Software as a Service - ERP:**
    - Empresa: Holded:
    - 50% de la tarifa que elijan de Holded durante 1 año

      Valoración: entre 175 y 1200 € de ahorro dependiendo del nivel de servicio escogido.

    - Empresa: Notion.
        - 6 meses gratuitos y uso de la IA de forma ilimitada.
        - Condiciones: todos los alumnos que lo soliciten.
        - Solicitar con este código: STARTUP4110P73237
        - En esta web: https://ntn.so/startupsinstitute

      Valoración: hasta 6.000 US$.

- **Coworking:**
    - Empresa: Loom
    - 10% de descuento en la tarifa de coworking

      Valoración: entre 300 y 1500 € de descuento al año dependiendo del servicio contratado.

- **Cloud services e IA**
    - Empresa: Amazon Web Services.
        - 1.000€ de servicios de cloud AWS como mínimo.
        - Condiciones: usuarios nuevos de AWS Activate, debe ser de una empresa fundada en los 10 últimos años y que tengan web corporativa.

BENEFICIOS ADICIONALES AL ACABAR EL MÓDULO

- Empresa: Microsoft
  - A partir de 1.000€ de Azure por participar en el programa Founders Hub.
  - Acceso gratuito a los principales modelos de inteligencia artificial a través de Azure, incluidos OpenAI GPT-4, Llama 2 de Meta y más.
  - 2 500 USD en créditos de OpenAI.
  - Además acceso gratuito a GitHub y Microsoft 365, y ofertas especiales para Bubble y LinKedIn entre otros.
  - Condiciones:
    - Estar creando un producto o servicio basado en software
    - No han recibido financiamiento de la serie D o posterior
    - No ha recibido más de 10 000 USD en créditos de Azure

  Valoración: Unos 4.000 euros aproximadamente (1.000€ en Azure y 2.500$ en OpenAI, ambos ampliables según criterios de Microsoft).

- **Gestión de talento / HR.**
  - Empresa: PAAS - People as a Service
  - Servicios gratuitos:
    - Un Proceso de selección
    - Dos Sesiones de consultoría/mentoría con duración de 1 hora para resolver las dudas con respecto a la gestión del talento que te puedan surgir.

- **Empresa: Co-Inbound& para uso del CRM Hubspot**
  - Servicios para uso y optimización de CRM Hubspot, como:
    - Auditoría del portal de HubSpot.
    - Onboardings específicos según los hubs de HubSpot contratados: Marketing Hub; Sales Hub; Service Hub; CMS Hub
    - Consulting y formación inbound (estrategia y ejecución)
    - Consulting técnico: servicio de migración de sitios web a HubSpot CMS
  - Entre 3-5 sesiones gratis para auditar las necesidades de cada Startup
  - 25% de descuento el primer año por los servicios necesarios
  - Condiciones: todos los alumnos que lo soliciten.

  Valoración: hasta 3.000 €.

BENEFICIOS ADICIONALES AL ACABAR EL MÓDULO

- **Servicios Financieros:**

  - Empresa: Finle Abogados, S.L.P..
  - Tutoría personalizada de 3h para ver necesidades específicas
  - Tarifa plana durante 12 meses :
    - Empresa: contabilidad (hasta 100 facturas al mes) + control de gestión (3 sesiones/trimestre) + fiscal: 150€/mes + IVApor empresa
    - Autónomos: contabilidad + control de gestión + fiscal: 50€/mes + IVA por autónomo
    - Laboral: gestión de nóminas y seguros sociales. 18€/mes + IVA por nómina

  Valoración: 600 euros.

- **Servicios Legales.**

  - Empresa: Metricson.
  - Valoración legal de la compañía de 20 min gratis
  - Descuento del 30% de los productos contratados durante 1 año
  - Acceso gratis a alertas y contenidos legales especializados para Startups.

  Valoración: Mínimo de 1800 € de descuento anual estimando una iguala mensual de 500 euros por servicios legales.

- **Startups Institute:**

  - Descuento del 10% para otros programas formativos de SÍ.
  - Descuento del 5% a amigos y familiares en programa de SÍ.
  - Descuento del 10% en servicios de mentoring extra, sobre la tarifa oficial.
  - Acceso gratuito al Campus online, incluyendo contenidos exclusivos y la participación en la comunidad.

CONDICIONES, PRECIO Y MATRÍCULA

- **Precio del Módulo:**
  - 2.950 euros (impuestos incluidos).

- **Reserva de matrícula (500 €):**
  - La reserva se descontará del precio final.
  - Hasta que no se pague la reserva, no se asegura plaza en el Módulo.

- **Financiación, descuentos, bonificaciones**
  - Hay descuentos para alumnos de la misma empresa, para mayores de 50 años, y por pronto pago. Consultar.
  - Financiación disponible en hasta 5 meses.
  - Crédito de hasta 520€ de bonificación por Fundae.

- **Solicitud de más información y matrícula:**
  - Escríbenos a admisiones@startupsinstitute.com
  - www.startupsinstitute.com

- **Precio ESPECIAL al contratar los dos módulos del programa:**
  - Módulo I y II: 4.950 euros (impuestos incluidos)
  - Reserva de matrícula: 750 euros

- **Condiciones de cancelación y garantía de devolución**
  - Si el alumno no realizase el Mdulo por decisión propia, se procederá a la devolución del pago, con las siguientes condiciones:
    - Más de 3 meses antes de inicio del curso: devolución completa, excepto la reserva de matrícula.
    - Entre 15 días y 3 meses antes de inicio: devolución del 50% del curso.
    - Menos de 15 días del inicio: sin devolución.
    - Garantía de devolución: la escuela ofrece una garantía de devolución en el caso de que el alumno considere que el curso no cumple sus expectativas. Esta garantía se puede reclamar si el alumno ha asistido a todas las clases y mentorías de la primera semana del programa, y durante la 2ª semana del mismo comunica a la escuela su voluntad de desistir de forma razonada.

Foment del Treball Nacional

Startups Institute

Laboratorio de Innovación y Creación de Nuevos Negocios

Programa I

Ven con una idea (o sin ella), y podrás crear y lanzar un negocio validado

Laboratorio de Innovación y Creación de Nuevos Negocios
Programa I: Ideación, Validación y Go To Market

Foment del Treball Nacional y Startups Institute presentan su Laboratorio de Innovación en el que, a través de dos programas independientes, crearemos nuevos negocios, desde la idea y su validación con el mercado, hasta la gestión de una empresa en crecimiento y su escalado.