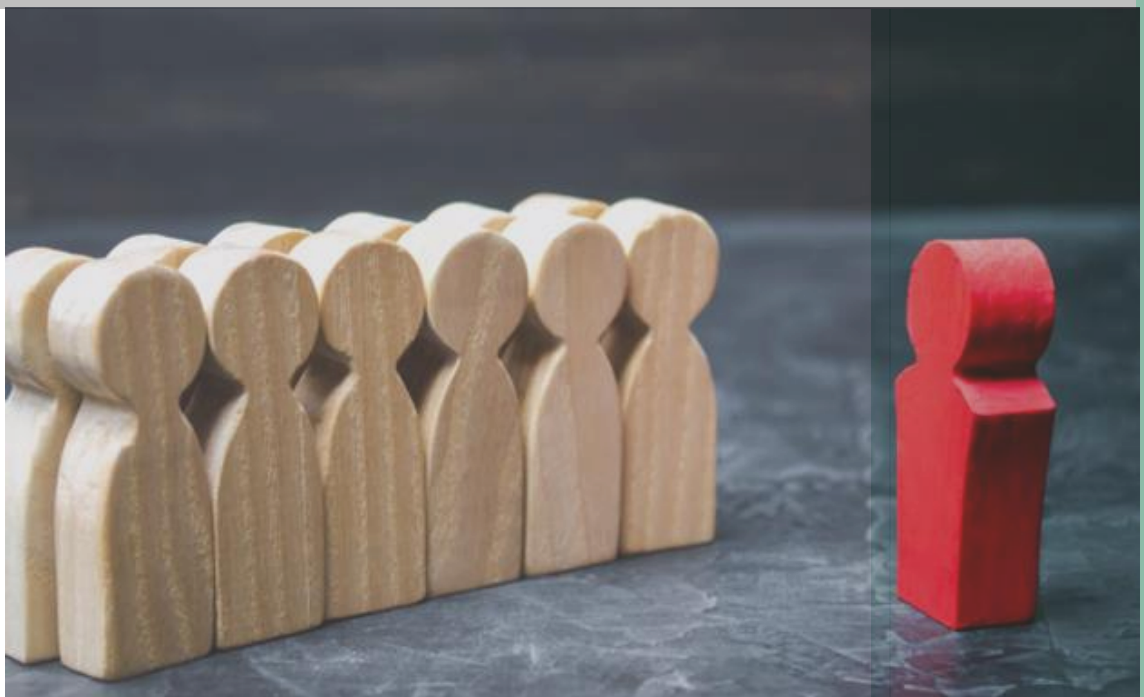


# Programa Formativo PyME y Emprendimiento



## Programa Formativo Emprendedores

### Taller No. 1 *Perfil del emprendedor, Actitud y Aptitud:*

**Objetivo:**

Identificar mediante herramientas sencillas capacidades emocionales y competencias hacia el emprendimiento.

**Temario:**

- a) Herramientas de gestión del tiempo
- b) Instrumento de validación de comportamiento emprendedor

### Taller No. 2 *Validación de ideas de negocio: ¿Qué tan buena es mi idea?*

**Objetivo:** otorgar herramientas para lograr una efectiva validación de la idea de negocio y de las competencias claves que debe tener un emprendedor.

**Temario:**

- a) Área Conocimiento personal y formación asociada
- b) Área Competencias técnicas
- c) Área Competencias humanas
- d) Aplicación de una herramienta sencilla para posterior retroalimentación en privado

### Taller No. 3 *IKIGAI, propósito de vida como emprendedor y de mi emprendimiento*

**Objetivo:** busca evaluar el conocimiento del propósito de vida del emprendimiento o idea emprendedora, en base al propósito de vida del emprendedor

**Temario:**

Aplicación de herramientas y desarrollo de actividades grupales

### Taller No. 4 *Business Model Canva, Lean Canva y algo mas*

**Objetivo:** Desarrollar el conocimiento de ambas herramientas y su integración en el emprendimiento

**Temario:**

Aplicación de herramientas y desarrollo de actividades grupales

### Taller No. 5 *Plan Estratégico para emprendedores*

**Objetivo:** Enseñar el paso a paso del PE al emprendedor de acuerdo a varios ítems

- a) Marca personal
- b) Empresa
- c) Sector
- d) Tipo de negocio B2B o B2C

### Taller No. 6 *Estrategia Comercial*

**Objetivo:** Enseñar como diseñar una estrategia comercial de acuerdo a

- a) Marketing offline y Online
- b) Sector
- c) B2B o B2C
- d) Indicadores (Kpi)
- e) Herramientas para el análisis, control y retroalimentación

## Programa Formativo Pyme

### ***Plan Estratégico para PyME***

**Objetivo:** Enseñar el paso a paso el PE a una pequeña y mediana empresa.

**Audiencia:** De acuerdo con la audiencia, se adapta la estructura del Plan

### ***Desarrollo de nuevos modelos de negocios***

**Objetivo:** Enseñar las herramientas y el procedimiento para la evaluación de nuevos negocios y su viabilidad. Plan de negocio, Lean Canva o Business Model Canva

### ***Estrategia comercial para la internacionalización***

**Objetivo:** Dar a conocer los requisitos de gestión, herramientas y el paso a paso para un proceso de internacionalización. Se muestra las subvenciones posibles

### ***Estrategia comercial como aumentar las ventas marketing offline y online***

**Objetivo:** Enseñar el proceso estratégico para generar una correcta estrategia comercial

### ***Formación en valores***

**Objetivo:** Lograr promover los valores personales, reconociendo los mecanismos de interacción consigo y con el entorno, de forma tal que pueda potenciarse el sentido de pertenencia empresarial, la cultura organización y el arraigo laboral, logrando mejores seres humanos y haciendo positiva su presencia en la empresa, optimizando su comportamiento y efectividad.

### ***Gestión de procesos/Optimización de costos***

**Objetivo:** Entender cómo la gestión por procesos añade valor al desempeño de las personas de la organización al dar un sentido finalista al trabajo de todos: objetivos de empresa y clientes.

### ***ODS vs la RSC como estrategia competitiva***

**Objetivo:** Dar a conocer la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible, los ODS y como ganar reputación como empresa RSC, aportando valor al sumar la ODS como estrategia competitiva