



## **PROGRAMA GO4IT**

**Del 8 de Abril al 27 de Mayo de 2015**

**PROYECTO FEMALE. Fomento del emprendimiento Femenino a través del Mentoring y el Aprendizaje en Europa**

**Nº de proyecto. 2013-1-IS1-LEO05-02635**



**Asociación de Mujeres Emprendedoras y Autónomas de Madrid (ATAEM)**

### **INTRODUCCIÓN**

El crecimiento de una empresa que ya está en marcha es una tarea que a veces puede incluso llegar a ser desalentadora.

El proyecto FEMALE trae consigo el Programa de formación presencial Go4IT diseñado especialmente para las mujeres empresarias que deseen consolidar su empresa. Este programa combina la metodología de Mentoring Circles™ con formación en diferentes disciplinas de interés para las mujeres emprendedoras.

Con la ayuda de las personas responsables de la formación, todas y cada una de las participantes realizareis un seguimiento y evaluación de vuestro progreso de aprendizaje.

### **MÓDULO 1**

#### **INTRODUCCIÓN AL PROGRAMA Y PRIMERA SESIÓN DE MENTORING CIRCLE™**

En esta primera sesión introductoria conocerás el modelo de aprendizaje activo y se te invitará a reflexionar sobre ti misma y tu negocio para evaluar tu situación actual.

Al final de la sesión serás capaz de:

- Definir las reglas básicas del Mentoring Circle y su funcionamiento.
- Describir el modelo de aprendizaje practicado a través de las diferentes técnicas implementadas durante la sesión.
- Reflexionar sobre tu estilo de aprendizaje basado en el trabajo preparatorio realizado antes de asistir a la sesión (cumplimentación del cuestionario de inventario)
- Utilizar mapas mentales para llevar a cabo un diagnóstico básico de la situación de tu negocio, los retos que tienes por delante y las oportunidades de intercambio con otras participantes.
- Trabajo de preparación para el módulo de estrategia de negocio.

## **MÓDULO 2**

### **ESTRATEGIA DE NEGOCIO**

La creación de mejores empresas permite atraer y retener clientes. El primer paso para mejorar un negocio es la comprensión y reflexión sobre la situación actual del negocio. En este taller práctico, trabajarás sobre tu propio negocio:

- Identificarás y aclararás tu modelo de negocio y objetivos.
- Identificarás por qué los clientes te compran a ti.
- Identificarás por qué los clientes continuarán comprándote
- Crearás un plan de acción para construir una mejor empresa.

## **MÓDULO 3**

### **MARKETING**

La construcción de los cimientos de un negocio exitoso implica un esfuerzo de marketing para anticipar y satisfacer las necesidades de los clientes en un mercado cada vez más exigente, donde las necesidades de los clientes van cambiando y la competencia va creciendo también a un ritmo vertiginoso.

En este módulo conocerás los principios del marketing de una manera sencilla para ayudarte a elaborar tu propio plan de marketing centrando tus esfuerzos para maximizar los resultados.

Además, con la comprensión de los principios básicos del marketing, conseguirás concentrar más tu negocio en el cliente y en el mercado.

Al finalizar este módulo sabrás:

- Entender lo que quieren realmente los consumidores y que es lo que están dispuestos a pagar.
- Cómo crear valor en el cliente
- Como relacionarte con los clientes
- Crear un plan de marketing para maximizar tu éxito en el mercado

## **MÓDULO 4**

### **DESARROLLO DE PRODUCTO**

En este módulo aprenderás a pensar y a planificar en detalle lo que ofreces a tus clientes además de aprender a estar al día en los avances del mercado.

Aprenderás a usar las herramientas para hacer un estudio de mercado y aprenderás también a analizar en profundidad tu negocio para identificar aquellos aspectos que necesitan atención.

Además, en este módulo, desarrollaremos tu creatividad en el mundo empresarial a través de un taller de Design Thinking.

## **MÓDULO 5**

### **SEGUNDA SESIÓN DE MENTORING**

Serás capaz de alcanzar tus objetivos y realizar un seguimiento de tus progresos como empresaria.

Durante la sesión se examinarán los aspectos de la estrategia de negocio aplicada por las participantes y como han resuelto sus problemas a través de un debate y retroalimentación entre todas las participantes.

Se analizarán las acciones llevadas a cabo por cada una de las participantes y se os animará a reflexionar en los siguientes pasos a dar en vuestro negocio.

Para dinamizar la sesión se realizarán trabajos para comenzar a reflexionar tus estrategias de marketing.

## **MÓDULO 6**

### **CONTABILIDAD/FINANCIACIÓN**

Cada negocio tiene diferentes necesidades de financiación. Algunos negocios necesitan saber donde pueden obtener financiación y para otros, conocer todo lo relacionado con los impuestos puede ser un asunto más importante. Incluso un nuevo negocio puede necesitar formación o asesoramiento sobre contabilidad.

En esta sesión se tratarán todos estos aspectos y se dedicará un tiempo a dudas y preguntas para satisfacer todas tus necesidades.

Al finalizar la sesión serás capaz de:

- Comprender los fundamentos de los sistemas de contabilidad y de la gestión de la información.
- Comprender el flujo de caja, balances, y todos los aspectos de la contabilidad general.
- Explorar y encontrar soluciones a todas las cuestiones contables y financieras relacionadas con tu negocio.
- Explorar y encontrar soluciones a las cuestiones contables y financieras relevantes para tu negocio.

## **MÓDULO 7**

### **EXPORTACIÓN**

Este módulo introducirá el modelo de cadena de valor de Porter.

Al finalizar el módulo serás capaz de analizar e identificar los vínculos individuales de esta cadena de valor en una empresa exportadora (logística, operaciones, marketing, ventas, servicios) y sabrás utilizarlos activamente para tu negocio. Incluyendo el posicionamiento de tu negocio dentro de esta cadena de valor, decidir cómo establecer el precio final de mercado y como definir los segmentos de mercado.

## MÓDULO 8

### REDES SOCIALES

En este módulo se dará una visión general sobre las diferentes redes sociales disponibles, como Facebook, LinkedIn, Twitter, Youtube, Pinterest, Instagram, etc.

Aprenderás que plataforma es mejor en función de tu perfil de negocio, tipo de producto y clientes. Al final del módulo sabrás cómo mejorar y establecer metas para tu desempeño en redes sociales de manera individual.

## MODULO 9

### ÚLTIMA SESIÓN DE MENTORING CIRCLE™

Se animará a las participantes a realizar un seguimiento de su progreso y a reflexionar sobre sus objetivos y planes de acción relacionados con las ventas.

El modelo de aprendizaje de acción ofrece a las participantes plantear sus problemas durante la sesión para que entre todo el grupo se puedan explorar y generar soluciones a través de ideas creativas.

### FECHAS DE IMPARTICIÓN

MÓDULOS	FECHAS	Lugar de Impartición
INTRODUCCIÓN AL PROGRAMA Y PRIMERA SESIÓN DE MENTORING CIRCLE™	8 de Abril (16.00h-20.00h)	C/ Martín Vargas, 23 (Metro Embajadores) Aulas IMF Formación
ESTRATEGIA DE NEGOCIO	Estrategia de Negocio I: 9 de Abril (16.00h a 20.00h) Estrategia de Negocio II: 15 de Abril (16.00h a 20.00h)	Se informará durante la primera sesión
MARKETING	16 de Abril (16.00h a 20.00h)	
DESARROLLO DE PRODUCTO	Desarrollo de producto I: 22 Abril (16.00h a 20.00h) Desarrollo de producto II: 23 de Abril (16.00h a 20.00h)	
SEGUNDA SESIÓN DE MENTORING	29 de Abril (16.00h a 19.00h)	
CONTABILIDAD	6 de Mayo (16.00h a 21.00h)	
EXPORTACIÓN	7 de mayo (16.00h a 21.00h)	
REDES SOCIALES	Redes Sociales I: 20 de Mayo (16.00h a 21.00h) Redes Sociales II: 27 de Mayo (16.00h a 18.00h)	
ÚLTIMA SESIÓN DE MENTORING CIRCLE™	27 de Mayo (18.00h a 21.00h)	