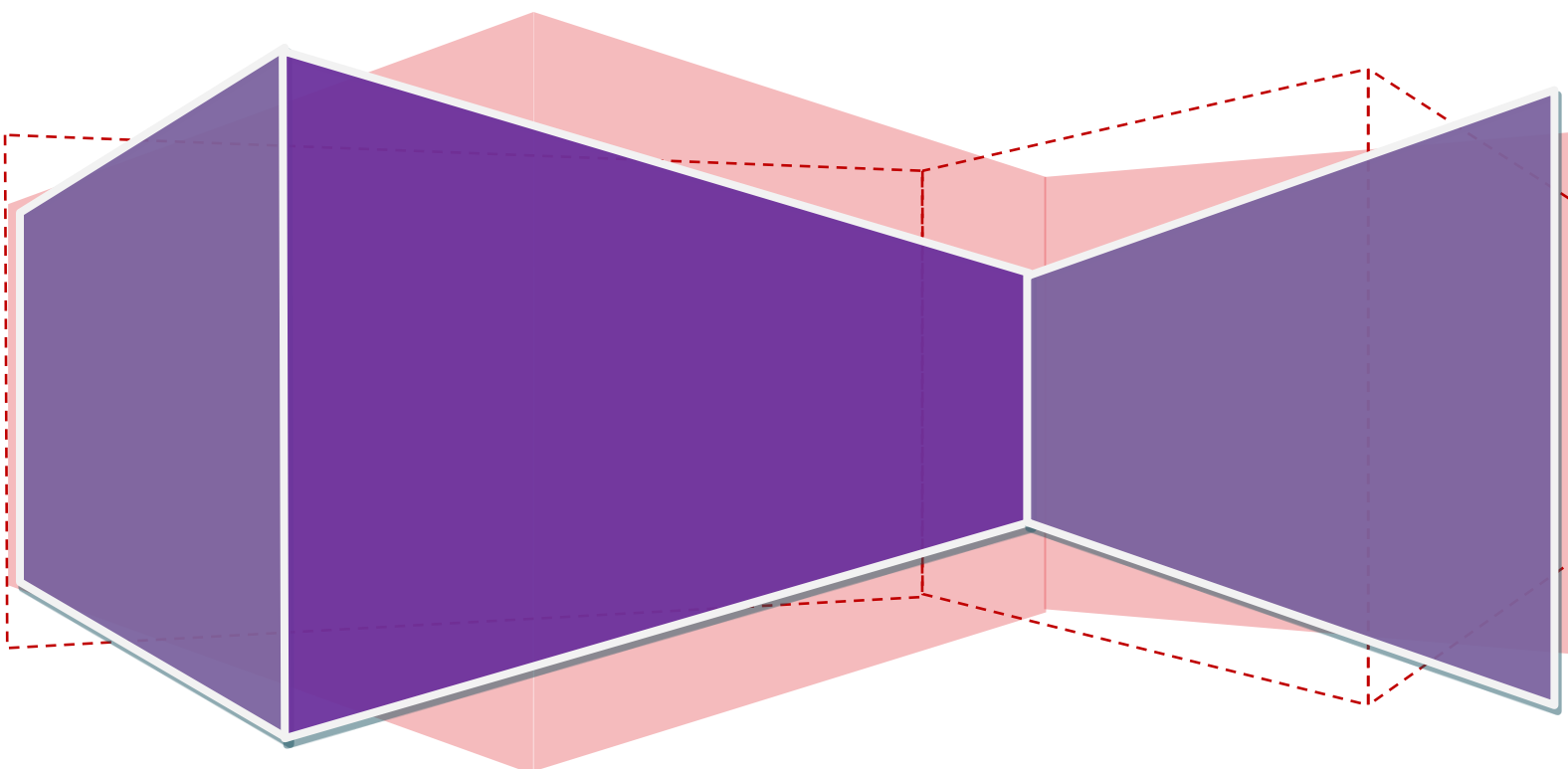




ANDREkintzailea

PROGRAMA DE ACOMPAÑAMIENTO A EMPRESAS LIDERADAS POR MUJERES (2018-2019)



B I L B A O
Metropoli-30

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

I. CONVERSACIONES DE APRENDIZAJE ENTRE EMPRESAS IMPULSADAS POR MUJERES

Bloque I. Habilidades personales para un liderazgo eficaz

Bloque II. Relaciones comerciales

Bloque III. Social-media para PYMES

Bloque IV. Decisiones económicas eficaces

II. HERRAMIENTAS PARA LA CREATIVIDAD EN LA EMPRESA

III. EVENTOS DE NETWORKING Y EMPODERAMIENTO EMPRESARIAL

IV. COACHING PERSONALIZADO

V. PROGRAMA DE MENTORING

INTRODUCCIÓN

El Departamento de Desarrollo Económico y Territorial de la Diputación Foral de Bizkaia, organiza el programa ANDREkintzailea dirigido a mujeres empresarias cuyo objetivo es contribuir al fortalecimiento de las empresas dirigidas por mujeres. Este programa está coordinado por Bilbao Metropoli 30 y en su desarrollo cuenta con la colaboración de la Asociación de Mujeres Empresarias y Directivas de Bizkaia, AED, y de la Asociación EmakumeEkin.

ANDREkintzailea se desarrolla entre mayo de 2018 y marzo de 2019. Se trabaja de forma experiencial sobre liderazgo, estrategia digital, gestión comercial y económico-financiera y creatividad. Asimismo cuenta con espacios para el networking y facilita sesiones de coaching y mentoring.

Las sesiones tendrán lugar en Beaz (Sabino Arana, 8. 48013 Bilbao, Bizkaia).

A thin vertical line extends from the top of the page down to a white circle. The circle is positioned at the top edge of a dark purple horizontal band that spans the width of the page.

I. CONVERSACIONES DE APRENDIZAJE ENTRE EMPRESAS IMPULSADAS POR MUJERES

BLOQUE I. HABILIDADES PERSONALES PARA UN LIDERAZGO EFICAZ

Objetivos: intercambio de experiencias sobre habilidades personales para desarrollar un liderazgo eficaz.

Duración total: 12 horas

1. Orientación al logro de objetivos:

El exceso de información a gestionar, las interrupciones y, en general, el día a día tienen la habilidad de "desenfocarnos" de nuestros objetivos empresariales y acabamos dedicando la mayor parte de nuestro tiempo a actividades que no forman parte de nuestras prioridades. Estamos ocupadas pero no somos todo lo productivas que podríamos llegar a ser. Aprender a focalizar nuestra energía en resolver lo importante es una habilidad clave para lograr el éxito empresarial.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: Jueves, 17 de mayo, de 8:30 a 10:30 horas.

Dinamizadora: Eva Ortiz (Psicóloga y Coach)

2. Presencia pública

Según un informe de la consultoría Accenture, la capacidad de comunicar, en público y privado, de forma clara y efectiva, escuchando empáticamente es la habilidad directiva más apreciada entre las personas profesionales.

Duración: 4 horas (dos talleres de 2 horas)

Fechas: Jueves, 24 y 31 de mayo, de 8:30 a 10:30 horas.

Dinamizadora: Amaia Agirre (Coaching Factory)

3. Desempeño directivo saludable

El estado físico y emocional afectan en gran medida a nuestro desempeño laboral. La falta de sueño, la mala alimentación, el estrés,...no son un buen caldo de cultivo para afrontar nuestro día a día. Este taller tiene como objetivo aportar pautas y claves sobre el cuidado de nuestra salud.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: Jueves, 7 de junio, de 8:30 a 10:30 horas.

Dinamizadora: Susana Zaballa (Interalde)

4. Gestión de situaciones difíciles y negociación

Se intercambiarán experiencias sobre la gestión de emociones difíciles que nos ayuden a no actuar impulsivamente y a lograr la motivación de nuestros equipos de trabajo. También se definirán conjuntamente herramientas que contribuyan a defender una alternativa sin identificarnos, entender la posición de otras personas, sin juzgar, dar un paso atrás para posicionarnos y visualizar la situación global con otra perspectiva, que nos ayude a llegar a soluciones constructivas.

Duración: 4 horas (dos talleres de 2 horas)

Fecha: Jueves, 14 y 21 de junio, de 8:30 a 10:30 horas.

Dinamizadora: M^a Eugenia Ramos (Fundación Gizagune)

BLOQUE II. RELACIONES COMERCIALES EFICACES

Objetivo: conocer los puntos clave a analizar y las herramientas necesarias para lograr un incremento en las ventas a través de la fidelización y la gestión eficaz de la clientela.

Duración: 6 horas

1. Valor añadido de tu empresa y actitud comercial

¿Quién es nuestra clientela? ¿Cómo está distribuida? ¿Cuál es el grado de contribución de cada cliente en nuestra cuenta de resultados? ¿Cuáles son nuestros productos/servicios más rentables? ¿Están bien identificado y traducido en servicios nuestro valor añadido? La respuesta a esta y otras cuestiones son clave para que nuestra estrategia comercial contribuya eficazmente a la sostenibilidad empresarial.

Duración: 3 horas (1 taller de tres horas)

Fecha: Jueves, 13 de Septiembre, de 8:30 a 11:30 horas.

Dinamizadora: Susana Zaballa (Interalde)

2. Relación eficaz con la clientela

La fidelización de la clientela es clave en nuestra situación de mercado dónde hacer nuevos clientes es difícil y costoso. Cómo ganar su confianza y mantenerla, ser su partner no su empresa proveedora, aprender a servir para poder dar soluciones efectivas a su problemática serán cuestiones que abordaremos.

Duración: 3 horas (1 taller de tres horas)

Fecha: Jueves, 20 de Septiembre, de 8:30 a 11:30 horas.

Dinamizadora: Silvia Angueira (Grupo Bentas)

BLOQUE III. SOCIAL-MEDIA PARA PYMES

Objetivos: Internet abre un mundo de posibilidades empresariales. Para ello, las empresas necesitan utilizar este entorno y aspirar a algo más que tener una web y que ésta sea su tarjeta de visita virtual. Únicamente “estar” ya no es una opción. Es necesario desarrollar estrategia y método.

Se tratará también del branding corporativo

Duración: 18 horas

1. Social Media para PYMEs

Herramientas y metodología para asumir con garantía de éxito y enfoque profesional las habilidades de una buena Community Management.

Duración: 4 horas (dos talleres de 2 horas)

Fecha: Jueves, 27 septiembre y 11 de octubre, de 8:30 a 10:30 horas.

Dinamizadora: Beatriz López Dañobeitia (Bcome Digital)

2. Branding corporativo

Desde que iniciamos nuestra empresa hasta el día de hoy: ¿Cómo identifica el mercado mi marca? ¿Qué imagen tiene de mi empresa la audiencia potencial? ¿Hemos alineado la estrategia de marca con la de la empresa? ¿Qué podemos hacer para rentabilizar la inversión que en su día hicimos en generar esa imagen de marca?

Duración: 2 horas (un taller de 2 horas)

Fecha: Jueves, 18 de octubre, de 8:30 a 10:30 horas.

Dinamizadora: Marina Goñi (Estudio Marina Goñi)

3. Cómo hacer e-Mail Marketing sin caer en el SPAM

Uso del correo electrónico como método efectivo en la comunicación empresarial y de Mailchimp como herramienta que permite realizar envíos personalizados y segmentados, crear campañas que respeten la imagen de marca establecida y cumplir con los requisitos legales establecidos.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: Jueves, 25 de octubre, de 8:30 a 10:30 horas.

Dinamizadora: Beatriz López Dañobeitia (Bcome Digital)

4. ¿Es coherente nuestra estrategia digital? Escucha on-line activa

¿Tu estrategia actual te está ayudando a posicionar tu empresa como referente en tu sector?
¿Cómo llegar a tu potencial clientela y fidelizarla a través de los canales digitales? ¿Cómo saber qué se dice de nuestro negocio?

Contenido:

- Razones para estar en el entorno online y pasos para una estrategia on-line.
- Buenas (y malas) prácticas durante la ejecución
- Escucha activa, ¿sabes lo que se dice de tu negocio?
- Qué hacer cuando la reputación de una empresa se ha visto afectada.

Duración: 6 horas (tres talleres de 2 horas)

Fechas: Jueves, 8, 15 y 22 de noviembre, de 8:30 a 10:30 horas.

Dinamizadora: Beatriz López Dañobeitia (Bcome Digital)

5. Marketing B2B | Construye tu red de contactos profesionales por Internet | Social Selling

La creación de una red de contactos por internet puede ser la base para hacer crecer nuestro negocio, una fuente para captar leads e identificar personas con perfil prescriptor. Por esto, nuestra actividad online (social selling) en las redes sociales profesionales es la base para construir una red de contactos profesionales que favorezca el desarrollo de negocios.

Duración: 4 horas (dos talleres de 2 horas)

Fecha: Jueves, 29 de noviembre y 13 de diciembre, de 8:30 a 10:30 horas.

Dinamizadora: Ana Santos (Eventosfera)

BLOQUE IV. DECISIONES ECONÓMICAS Y ESTRATÉGICAS EFICACES

Objetivo: debatir y poner en común herramientas de gestión financiera básica como base para tomar decisiones sostenibles y afrontar estrategias que permitan el crecimiento de nuestra empresa.

Duración: 10 horas

1. Cómo hacer que tu empresa crezca I: internacionalización.

Duración: 2 horas (un taller de 2 horas)

Fecha: Jueves, 10 de enero de 2019, de 8:30 a 10:30 horas.

Dinamizadora: Charo Lorenzo de las Moras (Asecoex)

2. Cómo hacer que tu empresa crezca II: innovación e intra-emprendimiento.

Duración: 2 horas (un taller de 2 horas)

Fecha: Jueves, 17 de enero de 2019, de 8:30 a 10:30 horas.

Dinamizadora: por confirmar

3. Cómo hacer que tu empresa crezca III: Y yo, ¿ahora qué?

Duración: 2 horas (un taller de 2 horas)

Fecha: Jueves, 24 de enero de 2019, de 8:30 a 10:30 horas.

Dinamizadora: Miren Lauzirika (Art for Life!)

4. Análisis de datos enfocado a la toma de decisiones sostenibles

¿Somos capaces de determinar qué datos nos ofrecen información fundamental para nuestro negocio? ¿Disponemos en nuestra empresa de herramientas que nos garanticen disponer de esos datos de forma rápida y fiable?

Duración: 4 horas (dos talleres de 2 horas)

Fecha: Jueves 7 y 14 de febrero de 2019, de 8:30 a 10:30 horas.

Dinamizadora: Marian Eguskiza (Interalde)

A thin vertical line starts from the top of the page and ends at a small white circle with a teal outline, which is positioned on the boundary of the teal section.

II. HERRAMIENTAS PARA LA CREATIVIDAD EN LA EMPRESA

Objetivos: conocer y desarrollar la creatividad como elemento clave para desarrollar un liderazgo innovador

Duración: 6 horas

1. Liderazgo para fomentar creatividad en equipo

Experimentar y reflexionar sobre el papel de la creatividad en los liderazgos. Trabajaremos en la propia creatividad aplicada a trabajar la autoconfianza en nuestro estilo de liderazgo singular y a fomentar los talentos individuales.

Duración: 4 horas (2 talleres de dos horas)

Fecha: Jueves, 21 y 28 de febrero de 2019, de 8:30 a 10:30 h.

Dinamizadora: Mainer Gorostidi (Funts Project)

2. Visual thinking para la empresa

El pensamiento visual es una herramienta poderosa, ya que ayuda a visualizar conceptos y facilita que tanto el equipo como la clientela puedan aportar sus ideas. Aprenderemos a trabajar primeras nociones del lenguaje visual para aplicarlo en el día a día.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: Jueves, 7 de marzo de 2019, de 8:30 a 10:30 h.

Dinamizadora: Miren Lauzirika (Art for Life!)



III. EVENTOS DE NETWORKING Y EMPODERAMIENTO EMPRESARIAL

1. Networking empresarial

Un evento de networking entre personas que lideran empresas y en el que conseguir gran número de contactos en un tiempo mínimo y con máximo impacto.

Duración estimada: 2 horas

Fecha: Viernes, 5 de octubre de 2018, de 13 a 15 horas.

Dinamizadora: Miren Lauzirika (Art for Life!)

2. PECHAKUCHA NIGHT – Liderar en Femenino

Presentación de proyectos de mujeres empresarias. Se contarán en primera persona los proyectos de 10 mujeres a través del formato 20x20 (20 imágenes que permanecen en pantalla durante 20 segundos cada una). Esto permitirá a las mujeres enfrentarse a una presentación pública de su proyecto, en la que deberán potenciar los aspectos primordiales y más atractivos de su negocio.

Duración estimada: 2 horas

Fecha: Jueves, 31 de enero de 2019, de 18 a 20 horas.

Dinamizadora: Jone Zubiaga

3. Sinergias

Encuentro en el que fomentar sinergias entre las participantes en el programa para conseguir objetivos empresariales, a través del intercambio de habilidades y recursos, al objeto de mejorar su imagen de marca.

Duración estimada: 3 horas

Fecha: Jueves, 14 de marzo de 2019, de 16 a 19 horas.

Dinamizadoras: Miren Lauzirika (Art for Life!)



IV. COACHING PERSONALIZADO

COACHING PERSONALIZADO

DEFINICIÓN Y OBJETIVO: El coaching es un método de trabajo que supone acompañar en un proceso de cambio, en la consecución de un objetivo o en la solución de un problema o conflicto. Parte de la base de que la persona tiene las respuestas y los recursos para ello. El/la coach simplemente es un catalizador que fomenta que el proceso arranque.

El proceso de coaching contribuirá a que la participante reconozca sus propios recursos y pueda hacer uso de ellos en el momento oportuno; ejercite sus potencialidades; encuentre su equilibrio y bienestar reflexionando sobre su método de trabajo; despierte su curiosidad motivándole a progresar; aclare sus objetivos, reconozca los obstáculos y encauce el camino para solventarlos, mejorando su toma de decisiones y favoreciendo su responsabilidad sobre las mismas.

DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: El coaching personalizado se desarrollará entre junio de 2018 y marzo de 2019. Cada empresaria contará con un máximo de 4 sesiones de aproximadamente una hora de duración y el horario se acordará de forma conjunta entre la empresaria y su coach.

A thin vertical line extends from the top of the page down to a small white circle with a green outline, which is positioned at the top edge of the green banner.

V. PROGRAMA DE MENTORING

PROGRAMA DE MENTORING

DEFINICIÓN Y OBJETIVO: El mentoring es una herramienta destinada a desarrollar el potencial de las personas, basada en la transferencia de conocimientos y en el aprendizaje a través de la experiencia, todo ello dentro de un proceso en el que se establece una relación personal y de confianza. En este caso, esta relación se establece entre una MENTORA que guía, estimula, desafía y alienta a su MENTORIZADA según sus necesidades, para que de lo mejor de sí a nivel personal y profesional. Las tutoras de este programa son mujeres que han pasado por el proceso de constituirse en empresaria y son capaces de asesorar a sus mentorizadas de manera práctica en cada uno de los puntos del mismo.

DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: El programa de mentoring se desarrollará entre junio de 2018 y marzo de 2019 y el número de encuentros entre las tutoras y las tutorizadas será el que éstas consideren más oportunos para la consecución de los objetivos planteados.

