

UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Nuestro Compromiso con las Pymes Continúa...

PYMES 2020: La Nueva Generación

CURSO

REINVENTANDO MI NEGOCIO: CÓMO SUPERAR LOS DESAFIOS DE LAS NUEVAS REALIDADES

12 horas

JUSTIFICACIÓN

Por los grandes impactos económicos, que ha generado sobre la demanda de productos y restricción de operación en las PYMES de la región, dadas las diferentes medidas de cuidado para la población implementadas por las diferentes autoridades Nacionales y Regionales, frente al control de la pandemia COVID 19, la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Externado de Colombia, ha implementado un completo programa de guía y acompañamiento al sector denominado: PYMES 2020: LA NUEVA GENERACIÓN, con un segundo curso de modalidad virtual de manera gratuita, donde los empresarios de las PYMES puedan repensar sus negocios y proponer estrategias innovadoras para transformar sus actividades productivas.

OBJETIVO GENERAL

Promover entre los empresarios participantes la capacidad de pensar, diseñar y proponer estrategias innovadoras para reactivar y transformar su negocio.

DIRIGIDO A

Empresarios cuyas ventas y operación se han detenido debido a las restricciones de confinamiento y aislamiento social por el COVID – 19.

CONTENIDO GENERAL, DURACIÓN, FECHA Y HORARIO

Se realizarán seis (6) sesiones cada una con intensidad de dos (2) horas, las cuáles serán impartidas por los docentes en sesiones síncronas a través de la herramienta Zoom.

A continuación, se detallan las fechas y horarios para cada una de las sesiones:

SESIÓN	DURACION	FECHA	HORARIO
1. Estrategia Competitiva en Momento de Incertidumbre	2 horas	lunes 3 de agosto	De 4 pm a 6 pm
2. Llegó el Momento de Ser #Digital	2 horas	miércoles 5 de agosto	De 4 pm a 6 pm
3. Innovando en la Gestión del Negocio	2 horas	lunes 10 de agosto	De 4 pm a 6 pm
4. Transformando mis Productos para el Futuro	2 horas	miércoles 12 de agosto	De 4 pm a 6 pm
5. Mejorando los Resultados de la Operación	2 horas	miércoles 19 de agosto	De 4 pm a 6 pm
6. Reinventándome para Reinventar	2 horas	lunes 24 de agosto	De 4 pm a 6 pm

SESIÓN I ESTRATEGIA COMPETITIVA EN MOMENTOS DE INCERTIDUMBRE

OBJETIVO ESPECÍFICO

Los participantes podrán reconocer oportunidades para sus empresas en las nuevas condiciones de un entorno caracterizado por incertidumbre y permanente turbulencia.

CONTENIDO

1. ¿Qué está pasando en el entorno actual y hacia dónde va?

2. ¿Cómo están cambiando las empresas y los mercados?
3. ¿Qué riesgos puede tener mi empresa?
4. ¿Qué opciones estratégicas tengo en este nuevo entorno de negocios?
5. ¿Qué innovaciones podría implementar en mi empresa?

SESIÓN II LLEGÓ EL MOMENTO DE SER # DIGITAL

OBJETIVO ESPECÍFICO

Facilitar a los participantes la definición de sus posibles clientes para potenciar o crear nuevas estrategias de mercadeo digital.

CONTENIDO

1. Qué es el Marketing digital, su importancia y tendencias en redes sociales
2. Taller: ¿Con qué cuento y a quién me dirijo?
3. Estrategias de posicionamiento y ventas, canales de venta, pagos y comunicación en redes sociales.
4. Taller de mejora: Acciones que debo implementar para promocionar mi producto/servicio.

SESIÓN III INNOVANDO EN LA GESTIÓN DEL NEGOCIO

OBJETIVO ESPECÍFICO

Comprender el concepto de innovación organizacional y sus componentes clave con base en análisis de casos prácticos con la finalidad de mejorar los procesos organizacionales de la empresa.

CONTENIDO

1. Concepto de innovación organizacional y sus componentes clave
2. Diagnóstico sobre innovación organizacional en la empresa
3. Análisis de casos ejemplares
4. Taller Práctico: Preguntas clave para incentivar la innovación organizacional

SESIÓN IV TRANSFORMANDO MIS PRODUCTOS PARA EL FUTURO

OBJETIVO ESPECÍFICO

Los asistentes podrán analizar cuáles son los productos y/o servicios actuales, y transformarlos a la luz de las nuevas circunstancias desde una perspectiva amplia y creativa.

CONTENIDO

1. ¿Qué es un producto/ servicio? ¿Cuál es mi portafolio de Producto/servicio?
2. Historias de Pymes que han transformado sus productos /servicios
3. Talleres de auto análisis de posibilidades de transformación
4. Reflexiones

SESIÓN V MEJORANDO LOS RESULTADOS DE LA OPERACIÓN

OBJETIVO ESPECÍFICO

Desarrollar en los participantes capacidades y criterios para el desarrollo de estrategias de producción o de operación que generen acciones de cambio o mejora en la productividad y competitividad.

CONTENIDO

1. Cómo se elabora el producto o presta el servicio, qué procesos son necesarios, qué tecnología se emplea, cómo desarrolla las relaciones desde el proveedor hasta el cliente, cómo se entrega el producto a los clientes, qué medios emplea que permita ser eficiente en el uso de recursos y lograr una máxima efectividad.
2. Taller diagnóstico: Evaluar y ajustar su sistema actual de producción o de operación
3. Buenas prácticas en operaciones o producción
4. Desarrollar un nuevo modelo de producción o de operación
5. Establecer alianzas estratégicas, lograr cooperación o colaboración con otros empresarios del sector

SESIÓN VI REINVENTANDOME PARA REINVENTAR

OBJETIVO ESPECÍFICO

El participante será capaz de entender lo que se está viviendo, hacerse cargo de las pérdidas involucradas, hacer el duelo, transitar los nuevos retos y vislumbrar el inicio de una nueva realidad.

CONTENIDO

1. Acompañar a los participantes en el duelo personal y profesional que están enfrentando.
2. Entender la importancia de terminar lo que han venido viviendo, antes de comenzar una nueva etapa.
3. Reconocer la necesidad de aprender a hacer las cosas de una manera diferente, y desaprender lo que ha escogido que debe cambiar.
4. Aprender como liderar el final, entender los costos e implicaciones de estar en la transición y gestionarse emocionalmente para estar listo para una nueva etapa.
5. Como sobrevivir a los retos adaptativos, sin morir en el intento.

DOCENTES

ALEJANDRO BELTRÁN

Doctor en Contabilidad y Organización de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid. Magister en Administración por la Universidad Externado. Coautor de los libros: Pymes un reto a la Competitividad y las 20 problemáticas de la Pyme. Profesor titular del Área de Estrategia de la Escuela de Administración.

ISABEL MEZA C.

Administradora de Empresas, Magíster en Gestión Humana y Desarrollo organizacional, certificada del programa de Alta Gerencia en Reputación Corporativa de la Universidad Externado de Colombia. Cuenta con más de 10 años de experiencia laboral en áreas administrativas, comercial y de mercadeo. Actualmente, consultora y asesora de

empresas pymes principalmente sector servicios en temas como: Marketing Digital, Comunicación en Redes Sociales y Desarrollo Organizacional; docente de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Externado de Colombia y Gerente general de Inversora Atlas y socia de Kicking-Machine: Propulsora de crecimiento Pymes.

JOSÉ LUIS CAMARENA MARTÍNEZ

Magister en Prospectiva Estratégica y Doctor en Gestión Organizacional del Instituto Tecnológico de Sonora (México). Actualmente es profesor investigador de tiempo completo en la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Externado de Colombia. Autor de trabajos de investigación científica publicados en revistas internacionales y libros sobre Responsabilidad Social Empresarial, Sostenibilidad Corporativa y Ética en los Negocios.

JOSE A. MOSQUERA M.

Ingeniero industrial, MBA de la Universidad Externado de Colombia, con amplia trayectoria en consultoría de Planeación y Gerencia Estratégica con base en la Innovación para Pymes. Profesor del Programa internacional "Transforming Small Business" TSB. Actualmente se desempeña como Coordinador de los programas: EMI "Emerging Markets Initiatives" y "Business with Social Impact in Emerging Markets.

CARLOS JOSÉ BELLO P.

Ingeniero industrial, Especialista en Diseño y Evaluación Curricular de la Universidad Externado de Colombia, Máster en Gestión de la Calidad European Quality Formation, Gerente de producción, Docente - Investigador de la Universidad Externado de Colombia. Actualmente se desempeña como director del programa "Plan Padrinos", y como consultor asociado de la Universidad Externado de Colombia.

MARÍA CECILIA OTOYA

Profesional en Economía y Ciencias Políticas en la Universidad de los Andes, Magíster en Administración de EAFIT – ICESI, Especialista en Mercadeo, con estudios de Gerencia Social en el Instituto de Desarrollo Social INDES, Washington y de Mercadeo Industrial en el School en Evanston, Illinois, (USA). Se desempeñó como gerente de mercadeo en Smurfit Cartón de Colombia, presidente en Leasing Aliadas S.A., directora del Departamento Administrativo de Planeación del Valle del Cauca, presidente del sistema

de transporte masivo de la Ciudad de Cali Metro Cali S.A., presidente del Instituto de Fomento Industrial IFI, Directora Ejecutiva del Banco Interamericano de Desarrollo BID por Colombia y Perú y Directora Ejecutiva de la Corporación Interamericana de Inversiones. Actualmente es docente en áreas de liderazgo y directora del Programa Mujeres Rompiendo Barreras de la Universidad Externado de Colombia.

DERECHOS SOBRE EL CONTENIDO DEL CURSO

El contenido del Curso: Reinventando Mi Negocio: Cómo Superar los Desafíos de las Nuevas Realidades, es de propiedad de la Universidad Externado de Colombia, no podrá ser utilizado ni integrado a otras propuestas o documentos precontractuales ni contractuales de ninguna índole que estén por fuera del proyecto que se plantea con esta propuesta. Tampoco puede ser conocido por personas distintas al destinatario de la oferta, por lo que queda prohibida su reproducción impresa o electrónica, total o parcial, su utilización, divulgación o cualquier otro uso de la misma sin autorización expresa y por escrito de la Universidad.