



CIED - Latinoamérica

**Programa internacional
de formación continua**

Negocios y emprendimiento



Material educativo para el curso-taller internacional

Gestión digital para EMPRENDEDORES



Curso-taller internacional
**Gestión digital para
EMPRENDEDORES**

**Herramientas para la comercialización
online**

CIED-LATINOAMÉRICA

CÍRCULO DE INVESTIGACIÓN EN ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO DE LATINOAMÉRICA

Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio sin la autorización expresa del CIED-Latinoamérica.

Toda cita o referencia debe ser hecha de acuerdo a un criterio ético y bajo normas específicas.

Este material es exclusivo del Programa Internacional de Formación Continua del CIED.

Director general del CIED-Latinoamérica: Carlos Andrés Torrico Monzón

Coordinadora del Programa Internacional de Formación Continua: Monique de Farias Barreto

Docentes-facilitadores: Carlos Andrés Torrico Monzón & Jaime Carlos Vaca Guzman Mejia

Material educativo

Gestión digital para emprendedores: Herramientas para la comercialización online

Derechos de autor

© Círculo de Investigación en Estudios para el Desarrollo de Latinoamérica

© Programa Internacional de Formación Continua del Círculo de Investigación en Estudios para el Desarrollo de Latinoamérica

Fecha y lugar de publicación

Julio del 2020, La Paz, Bolivia

Con el apoyo de: Grow Academy.

Código de registro: CTGD-EMP-0720

Página web de contacto: www.cied-latinoamerica.com

Bienvenida

Bienvenido al curso-taller “Gestión digital para pequeñas y medianas empresas“. Vamos a trabajar en sus emprendimientos durante las próximas cuatro semanas, donde recibirá herramientas para la comercialización online, con el fin de superar la crisis económica y proyectar su empresa al futuro.

Recuerde que usted siempre estará acompañado, es decir que tendrá el apoyo del equipo del CIED y de la plataforma Grow en las sesiones asincrónicas. Además, también tendrá clases sincrónicas con los facilitadores. Igualmente, por primera vez, se ha invitado a otros profesionales expertos para dar charlas que amplíen los contenidos del curso.

Para finalizar, quiero invitarle a ser un miembro activo, porque la calidad del curso va a depender del compromiso de los participantes que se convierten en generadores de nuevos conocimientos. Entonces, le pido valorar sus aportes que beneficiarán a todos los participantes, incluyendo a usted.

Estamos seguros de que vamos a superar sus expectativas.

Equipo PFC-CIED

Plan de trabajo

El Programa Internacional de Formación Continua del CIED y la plataforma Grow Academy ofrecen el curso-taller virtual "Gestión digital para pequeñas y medianas empresas: Herramientas para la comercialización online" dirigido a jóvenes emprendedores latinoamericanos, cuyo fin es generar soluciones prácticas a la crisis de las empresas (pymes) y contribuir al empleo productivo y decente de la juventud.

Inicio: 13 de julio del 2020.

Duración: cuatro semanas.

Contextualización

La crisis económica debido al Coronavirus ha impactado a todo el mundo. En Latinoamérica ha afectado especialmente a los emprendimientos nacientes. Tomando en cuenta que las pequeñas y medianas empresas ocupan a más del 60% de la población económicamente activa en la región, se puede considerar fundamental apoyar a los jóvenes, quienes son los que más sufren la precarización del empleo. Por ello, se ha diseñado este curso que busca fortalecer a las empresas de jóvenes de América Latina y, de esta manera, ayudarlos a superar la crisis.

Gestión digital

La alta mortalidad de las mipymes se debe a problemas de comercialización relacionadas a bajas capacidades técnicas, bajo uso de la tecnología y falta de liquidez. Por esa razón, este curso brindará herramientas para fortalecer el talento humano y mejorar el uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación.

Objetivo

Ayudar a los participantes a generar estrategias de comercialización digital para superar la coronacrisis y encaminar sus negocios hacia escenarios más favorables. Microsoft Office Word facilita la creación y envío de boletines de correo electrónico. Los clientes apreciarán la comunicación regular y usted podría verse recompensado con más negocios de su base de clientes existente.

Modalidad y metodología

Este curso-taller virtual permite la conectividad de los participantes a cualquier hora y en cualquier lugar. Está adaptado a las necesidades formativas y a los diferentes dispositivos.

Se tendrán clases asincrónicas, sincrónicas, asistencia especializada y charlas magistrales por expertos invitados.

Clases asincrónicas: los participantes podrán ingresar al espacio educativo siempre. Cada semana se abrirá una nueva unidad.

Clases sincrónicas: los sábados se tendrán clases online con los docentes-facilitadores a través de Zoom.

Asistencia: los participantes podrán solicitar asistencia en cualquier momento.

Charlas magistrales: los sábados se tendrán sesiones especiales online con expertos invitados.

Calendario académico

Recuerde:

1. Se le enviarán recordatorios semanales, para que no olvide las fechas importantes.
2. Estamos trabajando por usted, siempre puede comunicarse con nosotros.
3. **Cada semana se abrirá una nueva unidad.**
4. **El calendario académico en el espacio educativo se actualizará constantemente.**

Actividad	Fecha	Detalles	Observaciones
Inicio de clases e inducción	Del 13 al 18 de julio	Los estudiantes deberán ingresar solos y completar la inducción.	Clases asincrónicas
Bienvenida	18 de julio	Se tendrá una sesión de bienvenida con el equipo de CIED y Grow.	Clase sincrónicas Se realizará a través de Zoom. Las horas y enlaces se enviarán a sus correos.
Primera semana	Del 20 al 25 de julio	Los participantes deberán completar la primera unidad.	Clases asincrónicas
Clase magistral	25 de julio	El experto invitado Jorge Lechuga hablará sobre “Liderazgo y comercio electrónico”.	Sesión sincrónica Se realizará a través de Zoom. Las horas y enlaces se enviarán a sus correos.
Segunda semana	Del 27 de julio al 1 de agosto	Los participantes deberán completar la segunda unidad.	Clases asincrónicas
Clase magistral	1 de agosto	La experta invitada Mariela Sánchez hablará sobre “Gestión del talento humano”	Sesión sincrónica Se realizará a través de Zoom. Las horas y enlaces se enviarán a sus correos.
Tercera semana	Del 3 al 8 de agosto	Los participantes deberán completar la tercera unidad.	Clases asincrónicas
Clase magistral	8 de agosto	La experta invitada Danna Vargas hablará sobre “Derecho del trabajo”	Sesión sincrónica Se realizará a través de Zoom. Las horas y enlaces se enviarán a sus correos.
Cuarta semana	Del 10 al 15 de agosto	Los participantes deberán completar la cuarta unidad.	Clases asincrónicas
Clase magistral	El 15 de agosto	Un emprendedor invitado contará su experiencia y dará consejos.	Sesión sincrónica Se realizará a través de Zoom. Las horas y enlaces se enviarán a sus correos.
Semana de evaluación	Del 17 al 22 de agosto	Se revisarán las estrategias de gestión digital.	No habrá clases.
Semana de certificación	Del 24 al 29 de agosto	Se recolectarán los testimonios y cartas, para generar los certificados.	No habrá clases.

Actividad

Hora Colombia México

Hora Bolivia

Bienvenida (Sesión por Zoom)	15:00 – 17:00	16:00 – 18:00
Clases con docentes-facilitadores y expertos invitados	09:00 – 11:30	10:00 – 12:30

Contenido

Este curso-taller virtual ha sido desarrollado con base en una investigación para conocer las razones de la alta moralidad de las mipymes. El resultado fue que uno de los puntos más importantes es la comercialización de productos.

Unidad 1: Desarrollo del ser emprendedor

- Análisis de las oportunidades para la comercialización.
- Gestión de la presencia digital.
- Ventas en línea.
- Marketing criollo.

Unidad 2: Consolidación del proyecto social

- Solución de conflictos.
- Comunicación corporativa.
- Adaptación resiliente.
- Transformación segura.

Unidad 3: Estrategias aplicadas

- Análisis de casos y experiencias.
- Aplicación práctica de herramientas y metodologías.

Unidad 4: Gestión digital

- Estrategias de gestión digital

Transversales: Género e interculturalidad

Unidad	Saber conocer	Saber hacer	Saber ser
Habilidades técnicas			
Análisis de las oportunidades para la comercialización digital	<ul style="list-style-type: none">– Conceptos básicos sobre gestión digital para la comercialización.– Métodos de autoevaluación empresarial, análisis del sector y selección de herramientas digitales.– Identifica elementos diferenciadores útiles para su estrategia de mercadeo	<ul style="list-style-type: none">– Esboza un plan inicial de la gestión digital.– Realiza una autoevaluación empresarial.– Analiza el sector y coyuntura.– Selecciona posibles herramientas digitales útiles.– Enlista elementos culturales para su mercadeo.	<ul style="list-style-type: none">– Mentalidad abierta.– Comprende la importancia de la gestión digital.– Pone en discusión el uso de recursos tradiciones.– Propone soluciones sociales para contribuir a la comunidad.
Gestión de la presencia digital	<ul style="list-style-type: none">– Proceso de planificación, implementación y gestión de la presencia digital– Herramientas para medir el impacto de su presencia digital	<ul style="list-style-type: none">– Planifica, implementa y gestiona su presencia digital.– Mide el impacto de su presencia digital	<ul style="list-style-type: none">– Actitud colaborativa y propositiva.
Venta en línea	<ul style="list-style-type: none">– Recursos digitales para la venta en línea de sus productos.– Procesos de venta en línea	<ul style="list-style-type: none">– Utiliza recursos digitales para la venta en línea de sus productos.– Facilita/modera la administración de procesos para la venta en línea de sus productos.	<ul style="list-style-type: none">– Capacidad crítica y propositiva.– Apertura a nuevas formas de tratamiento de problemas.

Unidad	Saber conocer	Saber hacer	Saber ser
		<ul style="list-style-type: none"> Toma decisiones estratégicas para rediseñar canales de venta en línea, de acuerdo a sus necesidades. 	<ul style="list-style-type: none"> Flexibilidad para expresar problemática y para asumir nuevos métodos.
Marketing criollo	<ul style="list-style-type: none"> Conoce la estructura de una estrategia de marketing criollo 	<ul style="list-style-type: none"> Puede crear una estrategia de marketing 	<ul style="list-style-type: none"> Considera elementos sociales en su estrategia.
Habilidades sociales			
Solución de conflictos	<ul style="list-style-type: none"> Conoce cómo contribuyen las pequeñas y medianas empresas a la sociedad. Conoce los fundamentos de la ética económica orientada al bienestar común. Conoce los fundamentos de la comunicación interna y sus procesos. 	<ul style="list-style-type: none"> Facilita/modera la toma de decisiones empresariales bajo criterios de la ética económica orientada al bienestar común. Análisis y articulación de actores. Aplica procesos de comunicación interna efectivos. 	<ul style="list-style-type: none"> Ética y valores para la sostenibilidad de la economía desde el actuar de las pequeñas y medianas empresas. Liderazgo y trabajo en equipo.
Comunicación corporativa	<ul style="list-style-type: none"> Conoce protocolos de comunicación externa con el público objetivo. Estrategias de negociación 	<ul style="list-style-type: none"> Diagnóstico comunicacional. Implementa y evalúa sus protocolos de comunicación externa con el público objetivo. Establece estrategias de negociación con otras entidades. Difusión de información oportuna y eficaz. 	<ul style="list-style-type: none"> Sensibilidad social, empatía. La voluntad de distanciarse de las actitudes convencionales. Capacidad para consensuar soluciones.
Adaptación resiliente	<ul style="list-style-type: none"> Conoce la importancia de los protocolos de bioseguridad en su proceso de producción y comercialización. Identifica las tendencias digitales mundiales a largo plazo. 	<ul style="list-style-type: none"> Aplica protocolos de bioseguridad en sus procesos. Proyecta su gestión digital, de acuerdo a las tendencias digitales. 	<ul style="list-style-type: none"> Conocimiento de los otros, del grado de influencia personal que se ejerce sobre ellos. Disposición para participar como miembro integrado en un grupo.
Transformación segura	<ul style="list-style-type: none"> Conoce fuentes de actualización para la correcta gestión de los procesos digitales. 	<ul style="list-style-type: none"> Proyecta sus metas en el corto, mediano y largo plazo con criterios de gestión digital. 	<ul style="list-style-type: none"> Tiene una alta responsabilidad social con su comunidad.
Aplicación práctica			
Análisis de casos y experiencias	<ul style="list-style-type: none"> Análisis comparativo de casos, experiencias en gestión digital Análisis comparativo de experiencias Manejo de problemas técnicos y conflictos sociales. Manejo de la incertidumbre. 	<ul style="list-style-type: none"> Identificar de vacíos para mejorar la gestión digital Planificar las estrategias de marketing en comparación. Acciones participativas de: diagnóstico, toma de decisiones, monitoreo, control, evaluación y sistematización participativa. 	<ul style="list-style-type: none"> Actitud de estar abierto ante nuevas experiencias. Actitud de estar abierto a la opinión de otras personas.
Aplicación práctica de herramientas y metodologías.	<ul style="list-style-type: none"> Actores claves de la comercialización Resultados de experiencias previas. 	<ul style="list-style-type: none"> Alcances y articulación de los instrumentos de gestión digital para la comercialización. Identificación de los retos, problemas y necesidades reales. Trabajo práctico articulado a la realidad de su empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> Ser capaz de poner en discusión el propio. Motivaciones intrínsecas y extrínsecas. Disposición para participar como miembro integrado en un grupo.
Transversales			
Género e interculturalidad.	<ul style="list-style-type: none"> Conceptos básicos y enfoque de género e interculturalidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Transversalizar temas de género e interculturalidad en programas y proyectos relacionados a la gestión digital. 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de una forma de ser inclusiva y sensible con los otros. Mentalidad abierta.

Evaluación

El fin de este curso es contribuir a los emprendedores, sin embargo, estos también deberán ser evaluados. Para aprobar el curso deben tener una nota mínima de 70%. Se valorará la evolución de los participantes, su participación y sus productos finales.

Competencia: Los participantes tendrán la competencia de implementar planes de gestión digital resiliente a sus emprendimientos, a través del uso correcto de herramientas online y estrategias de marketing criollo.

Unidad 1 Análisis: Mi emprendimiento y sus posibilidades Reflexión: Gestión digital y ventas en línea Lista de elementos sobre marketing criollo	20%
Unidad 2 Identificación y solución de problemas Estrategia inicial de comunicación corporativa Protocolo de adaptación resiliente Consideraciones para la transformación segura	20%
Unidad 3: Ejemplos útiles Análisis comparado	10%
Unidad 4: Diseño final de la estrategia de gestión digital	50%
	Total = 100%

Tecnología disponible

Se cuenta con un espacio virtual adaptado para realizar un bajo uso de megas, tener una alta accesibilidad, incluso desde áreas rurales, plataforma disponible para PC y dispositivos móviles. El entorno académico virtual es amigable e intuitivo.

Certificación y docentes

El Programa Internacional de Formación Continua del CIED y la plataforma Grow Academy certifican este curso-taller virtual con 30 horas cronológicas.

Condiciones: Haber participado activamente, haber aprobado y testimonio y cartas de su experiencia sobre el curso.

Becas

En esta primera versión, el PFC del CIED cubre el 100% de los costos. Nunca se pedirán cobros extras.