

Alianzas estratégicas

Fundación Empretec se creó en 1988 con el objetivo de instalar por primera vez en el mundo el Programa Empretec y su Taller de Desarrollo del Comportamiento Emprendedor (DCE) creado por la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Desde su creación, la Fundación se ha aliado con más de 200 instituciones públicas y privadas, de las 24 provincias argentinas para llevar adelante este programa del que han participado más de 9 mil titulares de Pymes y emprendimientos locales. Dentro de estas instituciones se encuentran agencias de desarrollo, universidades, aceleradoras, incubadoras, municipios, gobiernos provinciales y ministerios públicos nacionales, entre otras.

Las instituciones interesadas en sumarse a la organización conjunta de las capacitaciones con las que trabajamos actualmente (en las modalidades virtual y/o presencial) deberán completar el siguiente [Formulario de Solicitud](#) preferentemente dentro del período señalado, a fin de que podamos incorporarles a la agenda. Allí, podrán indicar en cuáles capacitaciones se encuentran interesadas y en qué modalidad.

La organización conjunta de los programas y capacitaciones está basada en una alianza por la que la Fundación Empretec y sus instituciones de contraparte aportan diferentes componentes de la organización de las actividades, con el fin de concretarlas y lograr así un impacto positivo tanto en las y los participantes como en sus comunidades.

A su vez, las instituciones que lo deseen podrán solicitar el diseño de programas específicos para responder a la demanda local, vinculadas con las áreas temáticas que presentamos a continuación, aunque también pueden presentar propuestas que no estén contempladas en las mencionadas en la presente convocatoria.

A continuación les presentamos la oferta de capacitaciones para emprendimientos y pymes, diseñadas para ser dictadas en forma virtual. Desde Fundación Empretec contamos con un Campus Virtual para brindarles un espacio a cada participante donde puedan volver a ver los encuentros, descargar material y participar a través del foro colaborativo.

convocatoria 2023

Marketing Digital

Cómo abordar una estrategia de marketing digital 360°

Esta capacitación virtual se propone que las personas que participen puedan tomar decisiones estratégicas, aprendiendo a implementar un plan de marketing online en su empresa o emprendimiento y de esta forma posicionar su marca e incrementar las ventas. Los encuentros se desarrollan de manera dinámica, donde las y los asistentes son invitados a participar activamente y hacer comentarios o consultas.

Duración: 4 encuentros de 2 horas c/u



"El capacitador fue muy claro en todo su contenido, nos acercó herramientas que desconocía y su explicación fue tan clara que pude amigarme con el marketing, entenderlo y descubrir desde donde abordarlo y cómo hacerlo. Ojalá haya muchos encuentros más con él porque fue muy buena capacitación"

Juliana, Córdoba

Cómo armar tu plan de eCommerce

Les permitirá a los y las participantes ampliar su conocimiento sobre las posibilidades que ofrece el mercado hoy, teniendo en cuenta un enfoque sencillo e inicial pero profesional, para que las y los asistentes puedan desarrollar su propio plan de comercio electrónico al finalizar el curso.

Duración: 3 encuentros de 2 horas c/u

"Ha sido muy útil y la claridad del lenguaje empleado por el capacitador, nos facilita para investigar y llegar a poner en práctica lo aprendido"

Silvia, Santa Fe





| Estrategias para vender en Facebook e Instagram

En este encuentro se realizará una introducción sobre marketing digital y un repaso sobre la interfaz de la plataforma para conocer las diversas opciones y buenas prácticas para hacer crecer las empresas y emprendimientos de los participantes.

Duración: 1 encuentro de 1.30 horas.

| Redes Sociales: cómo generar contenido creativo

En este encuentro se trabajará junto a los formadores y formadoras sobre cómo sacarle el mayor provecho a Instagram y LinkedIn. Se hará un repaso sobre las principales redes sociales para empresas, dando recomendaciones y mejores prácticas para cada caso. También reflexionarán acerca de qué red social es la indicada para sus negocios y cómo diferenciar el contenido y la comunicación para cada caso.

Duración: 1 encuentro de 1.30 horas.



Principales productos de Google: la importancia de estar presentes

Hoy en día manejar una estrategia digital puede ser vital para darle impulso a las empresas y emprendimientos. En este taller se presentarán las principales herramientas de Google que ayudarán a los y las participantes a alcanzar sus objetivos. Se trabajará sobre los ejes del marketing digital, Google Mi Negocio (herramienta gratuita de google que permite posicionarse mejor orgánicamente y tener una vidriera para atraer más clientela), se verá Google y YouTube Ads, prácticas SEO, y se analizarán las principales diferencias entre branding y performance.

Duración: 3 encuentros de 1.30 horas.

Gestión y Finanzas

Finanzas de mi PyME para la toma de decisiones

Taller diseñado para que los y las participantes comiencen a gestionar una planificación financiera exitosa para sus empresas y emprendimientos. Se aprenderá sobre el ciclo financiero, flujo económico, capital de trabajo, esquemas de financiamiento, y a manejar los números de la empresa, entre otras cosas.

Duración: 4 encuentros de 1:30 horas c/u

“El capacitador fue muy claro en todo su contenido, nos acercó herramientas que desconocía y su explicación fue tan clara que pude amigarme con el marketing, entenderlo y descubrir desde donde abordarlo y cómo hacerlo. Ojalá haya muchos encuentros más con él porque fue muy buena capacitación”

Juliana, Córdoba





| Planificación tributaria: claves para mejorar nuestra rentabilidad

Contar con información sobre los tributos es un aspecto fundamental para el buen desarrollo de las empresas. Es una variable de vital importancia a considerar en la planificación de los proyectos y empresas, ya que contribuye a mejorar la rentabilidad y transitar un camino de formalidad, con todos los beneficios que ello implica. En este encuentro se aprenderá a planificar los tributos para ser más eficiente con las finanzas de la empresa.

Duración: 1 encuentro de 1.30 horas.

“Excelentes! súper didáctico, y dinámico. Gracias por generar este espacio y permitir el acceso a toda esta información!

Fernanda, Monte, Buenos Aires





| **Cómo calcular el precio de tus productos sin perder dinero**

En este taller los y las participantes incorporarán las principales herramientas de gestión estratégica a sus empresas o emprendimientos. Está diseñado para que las personas que participan aprendan a calcular los principales costos fijos y variables, a determinar la participación de los costos en el precio principal del producto hundido y a calcular la contribución marginal de cada producto en el total de las ventas.

Duración: 2 encuentros de 2 horas.

| **Aspectos legales de tu empresa**

Son muchas las decisiones que toda empresa debe tomar al momento de planificar, iniciar, desarrollar y/o expandir su plan de negocios, y los aspectos legales son una parte fundamental en cada una de estas etapas. Planificar, ordenar y cumplir los aspectos jurídicos es elemental para lograr la rentabilidad, la sustentabilidad y el éxito.

Tomar las decisiones legales correctas permitirá que el negocio se consolide sobre bases jurídicas sólidas, evitando posibles inconvenientes o conflictos, y obteniendo tranquilidad y una seguridad a la hora de desarrollar una empresa. Por esto, este webinar se propone desarrollar los aspectos jurídicos más importantes y compartir las herramientas necesarias para afrontar los diversos desafíos que representan las relaciones comerciales, profesionales y laborales.

Duración: 1 encuentro de 1.30 horas.





| Claves para formar equipos de venta exitosos

En este webinar aprenderán a crear equipos de ventas que generen buenos resultados, entendiendo que es un recurso clave para el éxito en las empresas y emprendimientos. Reflexionarán sobre las competencias necesarias que deben tener los y las líderes para gestionar un equipo, y las herramientas para transferir a la singularidad de sus propios equipos de ventas.

Duración: 1 encuentro de 1.30 horas

| Herramientas digitales para la gestión de tu empresa

Actualmente internet brinda múltiples herramientas para gestionar los procesos internos de las Pymes o emprendimientos, así como la comunicación con la clientela, las empresas proveedoras, y con los equipos de trabajo. Estas herramientas están al alcance de todos y todas, y tienen el potencial de dinamizar y facilitar las tareas cotidianas. En este webinar se aprenderá acerca de los beneficios de canalizar los vínculos de las empresa a través de herramientas digitales, centrándose en las características de distintos sistemas: gestión de tareas (trello, jira, etc.), herramientas de comunicación de equipos (Slack, Mattermost, etc.), chat, Bot de atención, y distintos sistemas para mejorar comunicaciones y mejorar procesos.

Duración: 1 encuentro de 1.30 horas.



Sostenibilidad

| Economía Circular y Negocios de Triple Impacto

Capacitación diseñada para que las y los participantes repiensen sus negocios a partir de un modelo económico alternativo, reparador y regenerativo: la Economía Circular. Este modelo tiene como propósito conseguir que los productos, componentes y recursos en general, mantengan su utilidad y valor en el tiempo.

Además, se trabajará sobre las oportunidades y beneficios de repensar el modelo de negocio y promover el triple impacto positivo, sobre estrategias e inversiones de impacto, además de mapeo de grupos de interés, planificación y métricas

Duración: 4 encuentros de 2 horas c/u

| PyMEs: ¿por qué la igualdad de género es una ventaja competitiva?

La igualdad de género es una condición para el crecimiento económico, la competitividad, la reputación y la atracción de talentos, además de ser una cuestión de derechos. Las PyMEs tienen la capacidad de desempeñarse como agentes de cambio, generando oportunidades para fomentar la igualdad no solo dentro de su estructura sino también hacia el afuera.

Esta capacitación está orientada a promover el empoderamiento de las mujeres, incentivando su desarrollo profesional y el crecimiento económico, con una perspectiva de impacto social y ambiental, promoviendo la creación de nuevos empleos y la inclusión.

Duración: 1 encuentro de 2 horas.



Innovación

| Design Thinking

Este programa tiene el objetivo de mostrar a los y las participantes un nuevo enfoque en el mundo de los negocios, trabajando la mirada desde la perspectiva del usuario de los productos y servicios.

Se busca generar las condiciones necesarias a través de la capacitación, entrenamiento y motivación, para que los y las participantes se involucren en forma activa, y acompañarlos en la aplicabilidad de la herramienta.

Duración: 12 encuentros de 1.30 horas c/u

“Es interesante como se genera una controversia entre los métodos que aplicas para llevar tu idea adelante y las metodologías desarrolladas, entiendo que es una excelente herramienta para trabajar en nuevos desarrollos!” “

Anónimo

| Transformación Digital: claves para ser una empresa innovadora

Provocada por internet y la explosión de datos, la Transformación Digital propone un universo de oportunidades para los negocios y los emprendimientos. La misma se basa principalmente en un cambio cultural atravesado por la tecnología que involucra profundamente a las personas, los procesos, las áreas y el modelo de negocio.

En este encuentro se compartirán conceptos y aprendizajes en torno a la transformación digital, sus principales beneficios, aspectos y prácticas claves para su implementación.

Duración: 1 encuentro de 1.30 horas



Programa de Formación en Procesos Comerciales Internacionales

El programa tiene el objetivo de generar un pensamiento estratégico respecto a la gestión comercial internacional a través de la transmisión de herramientas ágiles para el desarrollo de nuevas oportunidades de negocios internacionales.

Está dirigido a PyMEs que tengan experiencia previa en exportación o estén en condiciones de operar internacionalmente.

Duración: 6 encuentros virtuales de 2 horas c/u

“Me gustó mucho el dinamismo del curso y de las profesoras, fueron encuentros fluidos y participativos. Me gustó escuchar otras experiencias. Aprendí mucho durante todo el curso!”

Juliana, Córdoba



Esquemas de cofinanciamiento

Para las capacitaciones presenciales fuera del programa Empretec , la institución de contraparte abonará un canon a la Fundación, y se hará cargo de los viáticos y traslados de cada capacitador/a de ser necesario.

En el caso de las capacitaciones virtuales, las instituciones de contraparte abonan un canon a Empretec para cubrir parcialmente los costos de desarrollo e implementación, y por su parte Empretec pone a disposición los capacitadores, el equipo técnico y las plataformas para el dictado.

Tanto en el caso de las capacitaciones virtuales como en las presenciales por fuera del Programa Empretec, la institución de contraparte no podrá cobrar arancel alguno a las y los participantes.



gracias



Fundación Empretec Argentina



@empretecarg

www.empretec.org.ar

