

PROPUESTA DIPLOMADO

"PREPARATE PARA EXPORTAR"

Propuesta de formación continua

Proponente

Corporación Universitaria Autónoma del Cauca

DIPLOMADO "PREPÁRATE PARA EXPORTAR"

Hoy debido a la pandemia por la que el mundo atraviesa, el comercio internacional se encuentra detenido, es por eso que el momento para empezar un plan exportador que impacte y visualice otras dimensiones del sector empresarial.

El diplomado propone dar las herramientas adecuadas para incursionar en el entorno de los negocios internacionales, lo cual implica visualizar acciones estratégicas, teniendo en cuenta que la dinámica en que se mueve el comercio exterior.

Dirigido a:

Empresarios, colaboradores de Pymes con o sin experiencia en exportación, tanto a empresas de producto o de servicios.

Objetivo

Desarrollar competencias y habilidades para la inserción exitosa de las empresas del municipio de Popayán al mundo del comercio exterior, proporcionando las herramientas necesarias, que mitiguen los obstáculos que se presenten durante el proceso de exportación

Estructura Temática

Contenido	Horas dirigidas	Horas independientes	Total horas
COMPETITIVIDAD Y ENTORNO • Razones para exportar • Gestión de empresas exportadoras • La cultura y las tendencias en los negocios internacionales • Estrategias y mecanismos en la negociación internacionales • Entorno actual de los negocios • Casos de estudio	10	20	30
LOGÍSTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL • El Transporte y logística internacional. • Distribución Física Internacional • Términos de negociación Internacional – Incoterms 2020. • Unidad de carga de exportación y clasificación de las Cargas • Empaques, envases y embalajes. Sus funciones, diferencias y simbología. • Clase e importancia de los documentos de transporte. • Costos en los diferentes medios de transporte	20	40	60
PLAN ESTRATÉGICO PARA LA EXPORTACIÓN • Análisis de la oferta exportable • Inteligencia de mercados • Costos y precios de exportación. • Plan de acción • Viabilidad financiera del plan exportador	15	30	45
MARKETING PARA NEGOCIOS • Estrategias para entrar a un mercado internacional. ciclo de vida de productos y servicio en el entorno global • Adaptación y Estandarización de productos • La marca como estrategia de venta • Política de Precios Internacionales • Distribución, agente de compraventa y canales de distribución • Ferias y exposiciones internacionales	15	30	45

PROCESO DE EXPORTACIÓN • Clasificación arancelaria • Documentos soporte para exportación • Pasos para exportar • Modalidades de exportación • Medios de pago • Instituciones de apoyo al comercio exterior • Caso práctico de aplicación	20	40	60

Duración: 10 Semanas

Metodología: Modalidad On line en 3 sesiones semanales, en tiempo de cuarentena

Horario: A convenir

Certificación: Diplomado “PREPÁRATE PARA EXPORTAR”. 120 horas

Propuesta Económica: Diez Millones de pesos ($10.000.000.oo)

Adicionalmente la Corporación Universitaria Autónoma del Cauca, dará un apoyo en:

1. Los asistentes entrarán al programa del Centro de Desarrollo empresarial, donde podrán contar con asesorías y consultorías por parte de los estudiantes de nuestros programas, dando apoyo a los empresarios en la estructuración de procesos al interior de su negocio en temas administrativos, contables, financieros y de negocios tanto nacionales como internacionales. Igualmente, de ser necesario para el empresario se le asignaría un pasante.
2. El diplomado contará con el uso de tecnologías como la suite de google, donde el participante podrá contar con el material y las grabaciones de cada sesión mediante la plataforma CLASSROOM

Perfiles Docentes:



ANGELA MARÍA ALBAN VILLAQUIRAN

Profesional en Comercio internacional, especialista en alta gerencia con experiencia laboral en el área de comercio exterior, mercadeo, docencia, investigación, formulación de proyectos y asesorías empresariales en bienes y servicios en el área de Comercio Internacional



DAYSE ALEXANDRA DELGADO ERAZO

Profesional en Comercio Internacional. Magíster en Gerencia de la Innovación Empresarial – Universidad Externado de Colombia. Máster en "Máster en innovation strategies and entrepreneurship". Escuela Superior de Diseño de Barcelona. Profesional en Comercio Internacional. Consultor y Docente Universitario



YENNY PATRICIA IMBACHÍ CERÓN

Profesional en Comercio Internacional. MBA en Administración de Empresas con especialidad en dirección de Proyectos de la Universidad de Viña del Mar en Chile. con 17 años de experiencia profesional adquirida en la ciudad de Bogotá. Consultor y asesor y Docente Universitario.



EMPRENDE lab

UNIAUTÓNOMA DEL CAUCA

DIPLOMADO EN INNOVACIÓN

1 PRESENTACIÓN

La Corporación Universitaria Autónoma del Cauca, con más de 40 años al servicio de la sociedad y la región, enmarca sus acciones para formar lideres emprendedores que contribuyan desarrollo empresarial.

Es así, ante la emergencia sanitaria de carácter mundial, en el que el comercio tradicional frena todos los ritmos de crecimiento, se paralizan las actividades y sobre todo se estiman altas pérdidas de puestos de trabajo; La Corporación Universitaria Autónoma del Cauca a través de su unidad ***Emprendelab*** ofrece un apoyo para la reactivación comercial del municipio.

En este sentido se ofrece un Diplomado en Innovación diseñado en diversos módulos de aplicación e interacción, cuyo propósito es fortalecer las experiencias de empresarios y comerciantes del municipio para la apertura de otros mercados, el diseño de productos o servicios o la transformación de sus modelos de negocios.

Los módulos se orientarán durante la emergencia a través de una metodología virtual, con el apoyo de herramientas tecnológicas que facilitarán la interacción, la práctica y la consecución de propósitos de formación.

El Desarrollo de los módulos se propone sean desarrollados los martes, miércoles y jueves de manera simultánea tutor – participante de 5:00 a 7:00 p.m.

2 CONTENIDO

Módulo 1. Estrategia Digital
TALLER 1: Marketing Digital 1. Herramientas digitales 2. Conoce a tu cliente digital 3. Embudos de venta en un entorno digital 4. Segmentación + creación de públicos personalizados 5. Ejercicios Marketing de Contenidos (Facebook Ads + Google Ads) 6. Análisis de métricas que optimicen el desempeño de las campañas 7. Creación presupuesta para publicidad digital
Taller 2: E-commerce (Comercio Electrónico) 1. Medios digitales 2. Tipos de E-Commerce B2B – B2C 3. Marketing de Redes Sociales + Email Marketing 4. Escalera de Valor 5. Monetización en redes sociales
Duración: 20 horas

Módulo 2. La ruta de la transformación
Taller 1. Reactivación de la mente creatividad Ejercicios de estímulo de la creatividad La creatividad y su relación con la innovación
Taller 2. La innovación como proceso de cambio Conociendo al cliente (Insgth – caracterización de clientes) Desarrollo del producto o servicio (herramientas como Customer journey map) La vigilancia tecnológica y competitiva como estrategia para la innovación
Taller 3. El proceso de innovación Desarrollando una propuesta innovadora de cambio Aplicación de herramientas para desarrollar la innovacion.
Duración del módulo: 16 horas

Módulo 54 Geomarketing y Georreferenciación
Taller 1. Identificación de necesidades Top of mind, top of hearth Inteligencia comercial Ubicación y prospección

Taller 2. Segmentación del mercado - Geotagging - Check- in - Estrategias de posicionamiento SEO y SEM
Taller 3. Geoestadística - Google analytics - Sistemas de información geográfica GIS - Sistemas de posicionamiento global GPS - Sistema Global de navegación por satélite GNSS
Taller. Geolocalización y Geocodificación - La georreferenciación como herramienta (el mapa digital) - Uso de herramientas GIS - Asignación de coordenadas geográficas (latitud-longitud) - Definición de estrategias
Duración: 16 horas

Módulo 5. Finanzas para emprendedores
Taller 1. Finanzas salvavidas. ¿Cómo ves tu empresa en el futuro? El flujo del dinero. Caso de éxito ¿Es el plan correcto? Ser estratega es la clave.
Taller 2. Vuélvete digital! ¿Por qué digital? Tus oficinas digitales. Crecimiento en línea. Casos de éxito
Taller 3. Prepara tu empresa para recibir capital. Organízate financieramente. ¿Dónde financiarme? ¿Qué necesito para recibir capital de inversión? Precauciones Caso de éxito
Duración: 16 horas

Módulo 6. SOS Fintech para empresarios
1. **Nuevas tendencias** Emprendimiento y disrupción. La tecnología: la clave. Modelos de negocio. ¿Cómo lo hacen?

Casos de estudio ¿Por qué digital? Oportunidad. El Fintech. Casos de éxito
2. **Ecosistema Fintech** ¿Cómo funciona? Actores. ¿Esto es legal? Fintech Latino. ¡Oportunidades! En Colombia. Para tener en cuenta. Si ellos pueden...
3. **Ecosistema Fintech** ¿Cómo funciona? Actores. ¿Esto es legal? Fintech Latino. ¡Oportunidades! En Colombia. Para tener en cuenta. Si ellos pueden...
4. **Lo que el Fintech soluciona (Casos de estudio)** No vayas a la quiebra. Buscando dinero. Replantea cómo vas a pagar tus deudas. Hagamos todo más fácil. Inversiones y Criptomonedas.
Duración. 10 horas

3 ORIENTADORES



Diego Fernando Mera Collazos
Administrador de empresas, Magister en Gestión de la innovación y Especialista en Calidad y Productividad.
Experiencia de más de 10 años en docencia universitaria en temas de creatividad, innovación, planeación estratégica y gestión de la calidad.
Más de 15 años de experiencia laboral en empresas del sector privado y público en gestión estratégica y de calidad y sistemas integrados de gestión.
Experiencia empresarial en el sector de servicios de telefonía celular, comercialización de prendas de vestir y cosméticos, sector deportivo y de servicios temporales de empleo.



Magister en Gestión de las Organizaciones- Especialista en Gerencia de Proyectos - Ingeniero Industrial, 17 años de experiencia Docente, Jefe Logístico Ola Empresa de telefonía celular, Administrador Estación de servicios Terpel coomotoristas y Terpel avenida, Auditor HSEQ Icontec y Auditor BASC



PROPUESTA CURSOS

“COMO INICIAR MI EMPRESA”

Propuesta de formación continua

CURSO "COMO INICIAR MI EMPRESA"

La Corporación Universitaria Autónoma del Cauca, en convenio con la Alcaldía Municipal y para dar apoyo al proyecto "1000 Mujeres con discapacidad, trabajando desde casa", liderado por la Secretaría de la Mujer, presenta la propuesta para orientar los cursos de "COMO INICIAR MI EMPRESA".

Esta iniciativa fue inicialmente solicitada por la Secretaria de la Mujer, con el fin de capacitar a 100 personas, pertenecientes a dicho proyecto.

La Institución, siendo consciente de la importancia del conocimiento, que se debe tener para poder lograr el éxito de los emprendimientos que desde este proyecto se generen, se hace participe, ofreciendo los cursos, los cuales serán orientados por nuestros docentes.

Dirigido a:

Los integrantes del proyecto "1000 mujeres con discapacidad trabajando desde casa", los cuales serán escogidos por las personas que dirigen el proyecto desde la Oficina de la Secretaría de la Mujer

Objetivo

Generar las competencias y condiciones básicas para lograr la consolidación de su idea de negocio siendo así, generadores de desarrollo dentro de su entorno; logrando ser dinamizadores de la economía en el municipio.

Estructura Temática

CONTENIDO	Total horas
CURSO No. 1: **AUTONOMIA Y EMPRENDIMIENTO** **Competencias:** • Las emprendedoras estarán en capacidad de asumir sus roles fortalecidas es sus habilidades sociales, habilidades de comunicación, aptitudes y capacidad de acercamiento con los demás y todo lo relacionada con el crecimiento personal y el fortalecimiento de las capacidades personales **Resultados de Aprendizaje** • Se adapta eficazmente a entornos cambiantes, los cuales involucran procesos, responsabilidades o personas. • Acepta con facilidad y enfrenta con flexibilidad y versatilidad a situaciones y personas nuevas y aceptar los cambios positiva y constructivamente. • Establece con criterio, prioridades a la hora de ejecutar esquemas, basándose en la visión proyectada para planificar estrategias que minimicen el tiempo de la actividad y optimicen el desarrollo de las tareas. • Demuestra alto nivel de seguridad y confianza en las capacidades de sí mismo, aplicándolas al logro de los objetivos fijados, aplicando todo su potencial de conocimiento y emocional, convencido de que el éxito depende de sí mismo y de cómo es capaz de contagiarlo en su entorno de trabajo. Temática TEMA 1: HABILIDADES BLANDAS • ¿Qué son las Habilidades Blandas • lista de 16 habilidades blandas TEMA 2: 7 HABILIDADES BLANDAS ENFOCADAS AL DESARROLLO ECONÓMICO A. La habilidad de comunicación B. CAPACIDAD PARA TRABAJAR EN EQUIPO C. Aceptación de las críticas D. Toma de decisiones E. Actitud positiva F. LIDERAZGO G. ADMINISTRACION EFICAZ DEL TIEMPO	SEMANA 1 5 horas semanales Tiempo: 1 semana Orientador: Juan Pablo Castrillon

CURSO No. 2: **MODELO DE NEGOCIO** **COMPETENCIAS** Los asistentes podrán identificar herramientas para innovar en su idea o negocio, mejorando procesos y de esta manera lograr que sean sustentables en el tiempo. **RESULTADOS DE APRENDIZAJE** Incorpora elementos y herramientas que ayuden a innovar en su propuesta de valor actual, identificando sus debilidades y fortalezas. Temática TEMA 1: DE LA IDEA, AL NEGOCIO • La idea de negocio • Modelo Canvas TEMA 2: LO QUE VALORAN NUESTROS CLIENTES • Segmento de mercado • Propuesta de mercado TEMA 3: ¿CÓMO CONECTAMOS CON NUESTROS CLIENTES? • Relación con los clientes • Canales de distribución TEMA 4: CONSEGUIR INGRESOS • Flujo de ingresos • Actividades clave TEMA 5: ¿CUÁNTO ME CUESTA? • Recursos clave • Socios clave • Estructura de costes	SEMANA 2 5 horas semanales Tiempo: 1 semana Orientador: Diego Fernando Mera
CURSO No. 3 **CONTABILIDAD BÁSICA** **COMPETENCIAS:** A partir de la información económica de las aprendices, diseñar una posible aproximación información contable mediante la cuantificación de sus hechos socio económicos, para producir información que les coadyube a aclarar un norte económico que potencialice sus ingresos. **RESULTADOS DE APRENDIZAJE** Asociar personas, actividades, empresas, libertad de empresa, clases de sociedades actividad económica Temática TEMA 1: Algunos fracasos	SEMANA 3 5 horas semanales Tiempo: 1 semana Orientador: María Fernanda Peralta

TEMA 2: Algunos errores TEMA 3: Ciclo operativo, capital de trabajo, rentabilidad v/s utilidad TEMA 4: Flujo de caja, proyecciones, recursos y plan	
CURSO No. 4 **MARKETING Y VALIDACIÓN DE MERCADO** **COMPETENCIA** Desarrollar estrategias de venta de productos y servicios, con base en las necesidades del mercado y expectativas de los clientes. **RESULTADO DE APRENDIZAJE:** • Implementa acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado. • Negocia productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos. Temática TEMA 1: CONCEPTUALIZACIÓN BÁSICA Resultado de Aprendizaje: Implementa acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado 1. ¿Qué es mercado? • Para qué sirve el mercadeo • ¿Qué es el mercado? • Necesidades del mercado • Perfil del cliente • Segmentación de mercado • Análisis del mercado • Ciclo de vida del producto. 2. Analizando la viabilidad y atractivo del mercado • Qué es el atractivo del mercado • ¿Por qué debo analizar el atractivo del mercado? • Competitividad • Ventaja sostenible • Matrices de análisis. 3. La mezcla de Mercadeo • Producto: Concepto, clasificación, innovación, adaptación, características • Precio: Generalidades, importancia del precio, factores que influyen en la fijación de precios, métodos básicos parar determinar el precio. • Plaza (distribución comercial): concepto, importancia, canales, distribución física.	SEMANA 4 y 5 5 horas semanales Tiempo: 1 semana Orientador: Victoria Eugenia Pino

• Publicidad (comunicación comercial): proceso, tipos, objetivos, elementos, publicidad, marketing directo, relaciones públicas, promoción de ventas, merchandising, venta personal. 4. Estrategias de mercado • Concepto • Estrategias de posicionamiento • Estrategias de la mezcla de mercadeo • Estrategias de servicio al cliente. 5. Plan de Mercadeo 6. Técnicas de ventas • Concepto • Estrategias de negociación • Técnicas de negociación • Cierre de la negociación • Comportamiento del consumidor.	

Duración: 5 semanas (1 mes y una semana)

Horario: A convenir

Certificación: Curso “COMO INICIAR MI EMPRESA”, total de horas 25

Los cursos se orientarán en el marco del convenio realizado con la Alcaldia Municipal para el proyecto “1000 mujeres con discapacidad, trabajando desde casa” de la Secretaría de la Mujer

Una vez terminado el curso y en el mes de noviembre y teniendo en cuenta los emprendimientos que requieran apoyo, algunos participantes contarán con un estudiante del curso “Práctica Empresarial”, del programa de Administración de Empresas de la Corporación Universitaria de Popayán, quienes estarán apoyando la estructuración del modelo de negocio y asesorando cada emprendimiento

PROPUESTA ECONÓMICA TOTAL

DESCRIPCIÓN	VALOR	INCLUYE
Diplomado "Prepárate para exportar"	$10.000.000.oo	Capacitación a 30 empresarios Asesorías y consultorías a los empresarios una vez terminado el diplomado. Asignación de un estudiante de práctica o pasantía a los empresarios de acuerdo a las necesidades bajo el programa del CDE Uniautónoma Certificado al final del diplomado y cumplidas las horas reglamentarias
Diplomado "Innovación"	Sin costo	Capacitación a 30 empresarios Asesorías y consultorías Atención por parte de los estudiantes para dar apoyo en la estructuración de ideas y de negocios. Certificación al final del diplomado y cumplidas las horas reglamentarias
Curso "Cómo Iniciar mi empresa"	Sin costo	Capacitación a 100 personas en el marco del proyecto "1000 mujeres con discapacidad trabajando desde casa". Los asistentes contarán con estudiantes de práctica empresarial del programa de Administración de empresas donde una vez culminado el curso, ayudarán a la estructuración de la idea de negocio.
	VALOR TOTAL	**$10.000.000.oo**

Universitariamente,



JHON PABLO SANDOVAL
Vicerrector Académico
Corporación Universitaria Autónoma del Cauca