



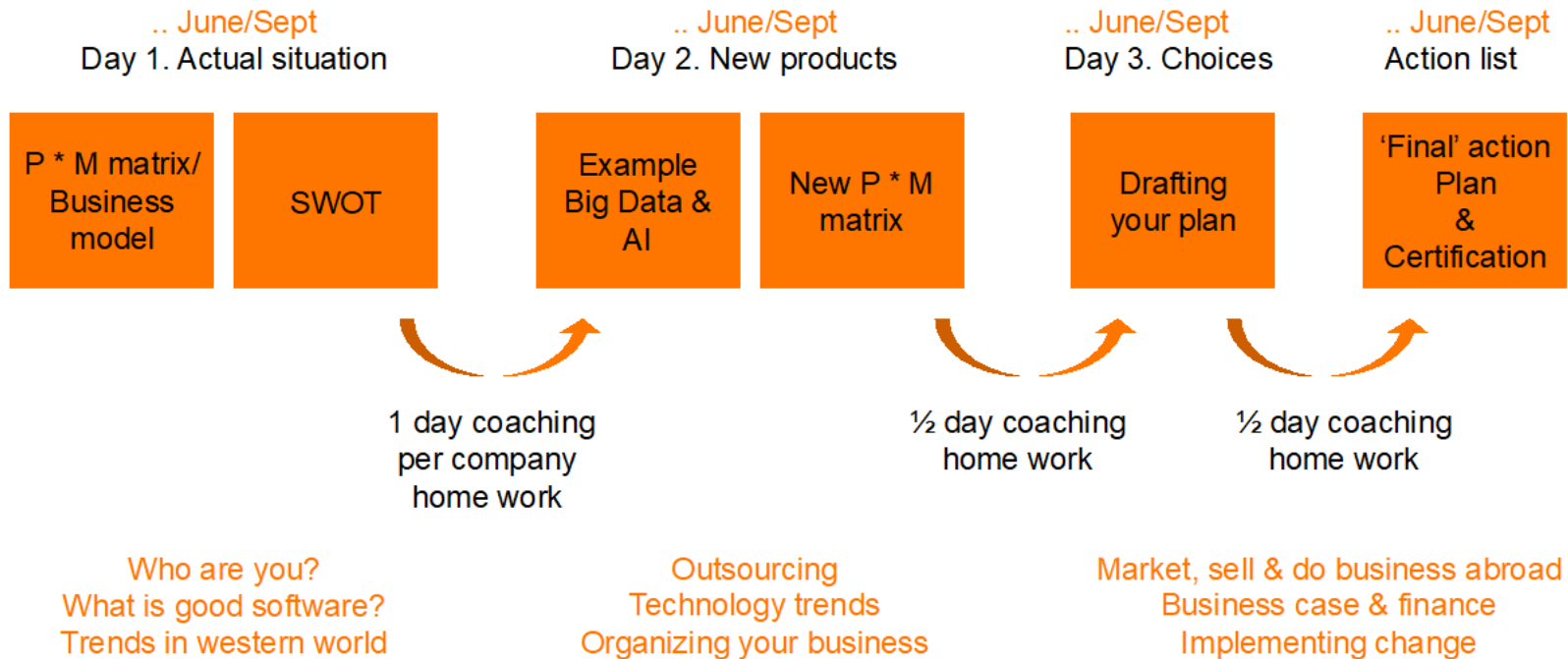
PUM - Programa de  
capacitación y  
entrenamiento BASIS “Sucre  
para el éxito de la  
externalización de TI”

2019

# Metas y objetivos del programa

- Permitir que el software de Sucre y las compañías de TI se alineen con las tendencias reales de negocios y de TI en el mundo occidental, y desarrollar y ofrecer (nuevos) productos y servicios que fortalezcan su posición competitiva.
- Apoyar al software de Sucre y a las compañías de TI para determinar qué productos y servicios podrían ofrecer con éxito y qué competencias y habilidades deberían desarrollar.
- Apoyar al software y las empresas de TI de Sucre para comercializar y vender estos (nuevos) productos y servicios de manera efectiva en el extranjero.
- Ayudar a las compañías de software de Sucre a adaptar su organización, personas y procesos para cumplir con las expectativas y estándares occidentales.
- Resuma la estrategia y las acciones en un plan de acción de marketing y negocios de exportación conciso.
- Apoyo en el la constitución de la IAEBT.

# Time line of the shared Training & individual Coaching



# Parámetros para el éxito del outsourcing

- La capacitación se centra en las opciones estratégicas que las empresas de software en Sucre deben tomar para tener éxito en los mercados occidentales de software y TI. A partir de una descripción general de las tendencias empresariales y de TI recientes (incluida la digitalización), la capacitación enseñará a los participantes cómo evaluar sus ofertas de productos / servicios reales y cómo realizar un análisis FODA útil. Esto conducirá a un inventario de oportunidades futuras y posibles opciones, pero también a condiciones que deben cumplirse, como las condiciones de garantía de calidad. En esencia, un negocio exitoso se trata de hacer lo que eres realmente bueno de una manera excelente. Los capacitadores explicarán qué software realmente bueno hay en los mercados occidentales hoy en día y cómo lograrlo a través de la excelencia en la organización y los procesos. Además, se prestará mucha atención a los aspectos prácticos de obtener y trabajar con clientes y socios extranjeros.

# Breve plan de acción de negocios y marketing

La formación será muy pragmática. Las compañías de Sucre deben poder atender diferentes mercados con diferentes requisitos y culturas, como el mercado interno, los mercados en desarrollo. países, y mercados occidentales. La mezcla de mercado será diferente para cada empresa. Se les pedirá a los participantes que motiven sus opciones de mercado y producto en un breve plan de acción de mercadeo y negocios que se centre en los nuevos mercados que se desarrollarán, así como en los cambios e inversiones que se realizarán. Esto requerirá (hogar) trabajo entre los días de entrenamiento. Cada empresa recibirá de 2 a 2,5 días de capacitación para respaldar y facilitar la planificación de la exportación y el proceso de toma de decisiones.

# Entrenadores

- Los instructores / entrenadores son ejecutivos experimentados de Clevel con carreras internacionales de los Países Bajos y conocen la situación en Sucre de tareas anteriores:
  - Consultor de gestión y profesor
  - CTO y software

# ¿Quién debe aplicar?

- La capacitación requiere experiencia tanto en negocios como en TIC, por lo que se solicita a las empresas participantes que registren un gerente de negocios senior y un profesional de TIC que pueda trabajar como equipo de la empresa y elaborar un plan de acción de mercadeo y negocios orientado a la exportación. Durante el programa, se debe garantizar el apoyo y la colaboración con el equipo directivo o la junta ejecutiva. Además, la fórmula de entrenamiento-coaching requiere una mente abierta y disposición para discutir problemas, desafíos y nuevas ideas con el entrenadores / entrenadores. Por supuesto la confidencialidad está garantizada.
- El programa de capacitación y entrenamiento cubre los precios de alojamiento organización y alojamiento del experto.

# Gastos de organización y alojamiento

ITEMS	Monto día (Bs.)	Días	Monto total (Bs.)
Alojamiento	250	12	3000
Alimentación	85	12	1020
Transporte	50	2	100
TOTAL INVERSIÓN			4120



# Inversión por empresa

- Bs 500.- (quinientos bolivianos 00/100)