



F E M

PROGRAMA
FORMACIÓN
EMPRESARIAL
DE LA MUJER



1

palabras de la directora

En Mujeres Empresarias nos interesa apoyar a las emprendedoras y empresarias. Algunos piensan que crear una empresa tiene que ver con la habilidad de identificar oportunidades, con la creatividad y con la capacidad de innovar.

Y ciertamente tienen razón, pero sólo en parte...

Una Empresaria sabe muy bien que llegar a donde está hoy ha requerido muchísimo trabajo y esfuerzo. No ha sido fácil hacerle frente a un sinnúmero de problemas que a veces pareciera no tener fin.

Haz tenido y tienes que enfrentar desafíos en múltiples frentes día a día lo que deja muy poco tiempo para pensar en cómo tu empresa puede dar el salto.

Por otro lado, no siempre contamos con la preparación necesaria para abarcar esos desafíos, ya sea porque nuestra formación profesional fue en otra área, como porque las condiciones para crear negocios cambian día a día y requieren estar más preparadas.

Pensando en estos desafíos, hemos diseñado el programa Formación Empresarial de la Mujer - FEM, orientado específicamente a empresas que ya llevan algunos años funcionando y que quieren "ir por más".

FEM es el fruto de un proceso de reflexión profundo entre nuestra experiencia y un equipo académico que tiene las herramientas para generar un Programa de este tipo, enriquecido con la visión y perspectiva provista por nuestro Consejo Asesor de Empresarias.

Quienes formamos parte de este equipo queremos que vivas una experiencia de aprendizaje, reflexión y renovación que te permita aumentar el potencial de tu empresa y hacer realidad tus objetivos.

Carolina Eterovic Sudy

**Directora Programa Formación
Empresarial de la Mujer (FEM).**

**Directora del Centro de Excelencia
de Gobiernos Corporativos (CEGC).**

Directora Ejecutiva de Mujeres Empresarias.

pág. 1

1

palabras
de la
directora

pág. 2-3

2

metodología

pág. 4-5

3

contenido

pág. 6

4

información
general

índice

2

metodología

El Programa FEM se desarrollará en 8 sesiones las que se enfocarán en los siguientes aspectos metodológicos:

1• Introducción al tema: Realizado por un experto en la materia, ya sea un docente o un invitado especial.

2• Trabajo de casos: Se usarán casos práctico y reales para fortalecer el aprendizaje de los temas.

3• Testimonios de empresarias(os): Cada tema se profundizará y se explicará en base a testimonios de empresarias.

introducción
al tema

trabajo
de casos

testimonios
de
empresarios
(as)

Este programa se basa en el Método del Caso, reconocido a nivel mundial por tener un enfoque aplicado y altamente participativo. Este método de enseñanza, interactivo y dinámico, fue desarrollado por la Universidad de Harvard y favorece el intercambio de experiencias y conocimientos en el aula de clases.

Todos y cada uno de los profesores son expertos en su tema:

Además de su extensa formación académica tienen un profundo conocimiento del mundo real gracias a su participación en investigaciones aplicadas, directorios o consultorías. Con ellos podrás aprender cómo otras empresas le han hecho frente a problemas complejos y no estructurados, similares a los que debe enfrentar tu propia empresa.

Para enriquecer aún más este potente aprendizaje en aula, hemos incorporado dos instancias adicionales:

Testimonios de empresarias donde podrás aprender de las distintas experiencias de quienes ya han vivido con éxito el proceso de desarrollar su negocio.

Coloquios, instancia sumamente interactiva y participativa en la que podrás explorar en profundidad algunos de los problemas más críticos que limitan que tu empresa logre su potencial, y de las soluciones con que otras empresas han salido adelante.

SON 8 SESIONES DE 4 HORAS CADA UNA,



- Empresarias y sus colaboradoras directas que dirigen empresas.
- Mujeres del mundo empresarial que tengan a su cargo las decisiones, tanto operativas como estratégicas que configuran el día a día y la gestión futura de sus empresas.



preguntas claves que podrás responder con este programa

¿QUÉ PUEDO HACER PARA CUMPLIR MIS OBJETIVOS DE VENTAS?

¿CÓMO ME PREPARO PARA UNA NEGOCIACIÓN?

¿CUÁNTO VALE MI NEGOCIO?

¿MIS PRECIOS SON LOS CORRECTOS?

¿QUÉ INDICADORES NECESITO PARA GESTIONAR MI NEGOCIO?

¿BUSCO UN INVERSIONISTA?

¿ME ENDEUDO?



GESTIÓN
COMERCIAL

FEM



EMPRENDIMIENTO



CONTROL
DE GESTIÓN

3

contenido

1

Introducción

- Diagnostico
- Modelos de emprendimiento de alto impacto
- De la idea a la empresa
- Motivación y Liderazgo

Caso: Invitado especial

2

Emprendimiento

- Valoración de oportunidades y Tendencias
- Propuesta de valor
- Formulación plan estratégico
- Modelos de negocio

Caso: Invitado especial

Plan de Proyecto

- Estimación de mercado
- Planificación comercial.
- Segmentación.
- Estrategia de precios y ventas.
- Negociación

Caso: Invitado especial

3

Gestión Comercial

- Contabilidad y finanzas.
- Gestión de costos.
- Diseño de cuadro de mando
- Aspectos Legales y Tributarios de la Empresa

Caso: Invitado especial

4

Administración y gestión

4

información general

Información y postulaciones

Marta Franzoy M.
mfranzoy@me.cl
(56 2) 228969300
www.me.cl



FEM | PROGRAMA
FORMACIÓN
EMPRESARIAL
DE LA MUJER