

PROGRAMA DE FORMACION EMPRESARIAL PARA MEDICOS

“YO SOY EMPRESA”

OBJETIVO GENERAL:

- Fortalecer al personal médico en las competencias empresariales necesarias para crear y crecer sus actividades empresariales

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Entender el papel de ellos como empresarios tanto en el sector salud como en las actividades productivas y/o sociales que acometan
- Definir los objetivos profesionales, personales, financieros que ellos tienen
- Identificar nuevas oportunidades, tanto para la creación de nuevas actividades como para la expansión de las ya existentes.
- Desarrollar los conceptos y los modelos de empresa
- Entender los elementos económico financieros de toda empresa
- Conocer la gestión de mercadeo de servicios
- Identificar los principales aspectos laborales,
- Conocer las particularidades de la prestación de servicios
- Identificar algunos elementos de las finanzas personales
- Aplicar los principios de Planeación estratégica a su empresa

METODOLOGIA:

Dadas las condiciones actuales de bioseguridad, y los diversos sitios de ubicación del personal de salud participante, es necesario hacer este proceso formativo en una modalidad de Educación Remota, con algunas actividades asincrónicas previas a cada sesión y sesiones de interacción con los instructores en forma sincrónica. La metodología estará basada en el concepto de “aprender haciendo”, que exige una participación activa de los participantes.

CONTENIDO

Módulo 1: El líder empresarial

Intensidad; 4 horas – JUEVES 4 Y 11 DE AGOSTO DE 6 A 8 PM

Instructor; Rodrigo Varela V. Ph.D.

Descripción:

Este modulo introductorio, esta orientado a entender el desempeño profesional del líder empresarial, que acomete iniciativas orientadas a la creación de valor

Objetivos:

- Entender el proceso de transformación /innovación y sus diversos campos de acción
- Identificar los elementos propios al espíritu empresarial
- Conocer algunas tendencias y cambios que se están dando en el ámbito empresarial
- Visualizar los roles del líder empresarial y sus competencias

Contenido:

- Las tres grandes palabras
- El modelo de transformación
- ¿Qué es el espíritu empresarial?
- Los grandes cambios
- El líder empresarial: desempeños y competencias

Módulo 2: El plan de carrera empresarial

Intensidad; 4 horas - JUEVES 18 Y 25 DE AGOSTO

Instructor; Ana Carolina Martínez

Descripción:

El módulo está orientado a identificar el potencial empresarial de los participantes, descubriendo desde la dimensión personal sus competencias empresariales, y generando un plan de acción para reducir las brechas y potencializar las fortalezas.

Objetivos

- Identificar las competencias empresariales que requiere para alcanzar su visión empresarial/intraempresarial.
- Analizar el estado actual de sus competencias empresariales.
- Implementar acciones sobre las brechas personales identificadas

Contenido

- El proceso de auto reflexión
- Ejercicio de innovación
- La innovación en la creación y el crecimiento de las empresas
- Las competencias empresariales:
- Reflexión sobre casos empresariales
- Definición de visión y propósito de mi carrera empresarial

Módulo 3: De cero a la oportunidad de empresa

Intensidad; 4 horas – JUEVES 1 Y 8 DE SEPTIEMBRE

Instructor; Nydia María Álvarez Aristizábal

Descripción:

- En este módulo se analizará el papel del pensamiento creativo para el desarrollo de las diversas actividades humanas, pero se focalizará en los procesos de creación y crecimiento de las iniciativas empresariales.

Objetivos

- Ampliar el marco de referencia perceptual, para la identificación de necesidades, problemas, gustos, deseos, de un mercado específico.
- Generar ideas de empresa que sean capaces de crear valor social y económico, y generar progreso y bienestar.
- Evaluar ideas de empresa teniendo en cuenta las expectativas personales, profesionales, sociales y económicas del líder empresarial

Contenido

- La percepción en el proceso de generación de ideas de empresa.
- Ampliación del marco de referencia perceptual.
- La habilidad creativa.
- Conceptos de fluidez, flexibilidad y originalidad.
- Preconcepciones culturales sobre la creatividad.
- Pensamiento divergente y el pensamiento convergente.
- Planteamiento de necesidades e identificación de oportunidades.
- El proceso de generación de ideas
- Análisis y evaluación de ideas de empresa.

Módulo 4: Concepto y Modelo de empresa

Intensidad; 4 horas JUEVES 15 Y 22 SEPTIEMBRE

Instructor; John Cardona

Descripción:

En este módulo se analizarán los elementos diferenciadores de las empresas, que son los que constituyen el valor de las mismas, y en ese sentido se definirán los “Qué” (Concepto) y los “Cómo” (Modelo) del funcionamiento de las empresas.

Objetivos

- Definir un concepto de empresa
- Identificar el perfil del cliente.
- Diseñar y validar una propuesta de valor diferenciadora.
- Diseñar un modelo de empresa destacando los elementos diferenciadores.

Contenido

- Concepto de empresa
- Identificación y validación del Perfil del Cliente.
- Diseño y Validación de la Propuesta de Valor.
- Definición de elementos del modelo de negocio
- Diseño de estrategias diferenciadoras que generen un modelo de negocio innovador.

Módulo 5: Análisis económico –financiero

Intensidad; 4 horas – MARTES 27 Y JUEVES 29 DE OCTUBRE

Instructor: Rodrigo Varela.

Descripción:

Este módulo está orientado a entender los principales aspectos económico financieros de toda empresa

Objetivos

- Medir la rentabilidad de las operaciones económicas
- Identificar los propósitos y los componentes de los principales estados financieros
- Definir las necesidades de financiación para el desarrollo de iniciativas productivas

Contenido

- La relación ingresos – egresos y la rentabilidad de la actividad económica
- Los componentes de los ingresos y los egresos
- El flujo de caja y su relevancia
- El estado de resultados
- El balance general
- Los indicadores de factibilidad económico-financiera
- Los procesos de financiación

Módulo 6: Mercadeo

Intensidad; 4 horas JUEVES 7 Y 14 OCTUBRE

Instructor; Camilo. Medina

Descripción:

Este módulo estará orientado a desarrollar la capacidad de las iniciativas empresariales para posicionar sus productos/servicios adecuadamente ante los clientes y para lograr que ellos los adquieran

Objetivos:

- Identificar la propuesta de valor y el segmento de mercado
- Construir objetivos de marketing
- Diseñar un plan de marketing.

Módulo 7: Aspectos laborales

Intensidad; 4 horas JUEVES 21 Y 28 DE OCTUBRE

Instructor; Carmen Elena Garces.

Descripción:

A través de este módulo se busca una aproximación a los principios generales del derecho aplicables a la celebración del contrato de trabajo, sus efectos jurídicos, la interpretación de sus cláusulas y la adaptación de los mismos, según necesidades de la organización, a fin de que sirvan como guía y herramienta útil en el contexto laboral del participante.

Objetivos

- Definir las diferentes modalidades contractuales directas de nuestra legislación laboral
- Identificar las diferentes situaciones que pueden darse en el desarrollo de la contratación directa entre empleador y trabajador.
- Establecer cuáles son las obligaciones y prohibiciones generales y especiales del empleador y del trabajador.

Contenido

- Definir las diferentes modalidades contractuales directas de nuestra legislación laboral.
- Identificar los principios que caracterizan el contrato de trabajo.
- Establecer cuáles son las obligaciones y prohibiciones generales y especiales del empleador y del trabajador.
- Periodo de prueba.
- Régimen económico
- Seguridad Social (salud, pensión y riesgos)

Módulo 8: El servicio

Intensidad; 4 horas JUEVES 3 Y 10 DE NOVIEMBRE

Instructor; Camilo Medina.

Descripción:

Este módulo, complementario al de mercadeo se focalizará en el contacto empresa clientes para entidades de servicio, para buscar el gran propósito de encontrar nuevos clientes y para retener los clientes que ya se tienen.

Objetivos específicos

- Diseñar estrategias para conseguir nuevos clientes
- Diseñar experiencias para el cliente
- Diseñar procesos para retener clientes

Contenido

- Identificación de clientes potenciales
- Canales de acercamiento y atención a los nuevos clientes
- La aproximación digital
- La interacción cliente-vendedor
- Lo experiencial en la decisión de compra
- Procesos de fidelización y de retención

Módulo 9: Finanzas personales

Intensidad; 4 horas JUEVES 17 Y 24 DE OCTUBRE

Instructor; Rodrigo Varela V. Ph.D..

Descripción:

El manejar adecuadamente los criterios de las finanzas personales permite que los resultados productivos de la actividad empresarial no se diluyan –

Objetivo:

- Manejar e interpretar el significado del valor del dinero en el tiempo
- Identificar los efectos de los intereses en las actividades cotidianas
- Interpretar los términos y condiciones de los préstamos y la proporción de deuda con respecto al ingreso.
- Interpretar indicadores de desarrollo financiero
- Conocer la importancia de trazarse metas a corto, mediano y largo plazo, de ahorrar y de crear y mantener un fondo de emergencias.
- Identificar estrategias para el logro de los objetivos financieros
- Los activos pensionales

Contenido:

- La variación del valor del dinero con el tiempo
- Tipos de intereses y costos financieros
- La palanca financiera y sus efectos
- Tasa de retorno y tasa de crecimiento patrimonial como indicadores financieros
- El capital de trabajo personal
- Las inversiones personales y sus diversos objetivos: educación, recreación,
- El presupuesto de gastos y las formas de pago
- Desarrollo de activos pensionales

Módulo 10: Planeación Estratégica

Intensidad: 4 horas – MARTES 29 DE NOVIEMBRE Y JUEVES 1 DICIEMBRE

Instructor: Henry Molina/Andrés Felipe Molina.

Descripción:

Este módulo, analizará la planeación estratégica como una acción dinámica y proactiva para enfrentar las incertidumbres de la actividad empresarial

Objetivos

- Adquirir la capacidad de entender los aspectos claves del entorno, del sector, del mercado y de la empresa
- Formular estrategias para asegurar una propuesta de valor diferenciada
- Determinar el modelo de negocio que los lleve a descubrir el valor que pueden agregar a la empresa

Contenido

- El rol de la Alta Gerencia en la planeación estratégica como un transformador de la cultura organizacional, en el cambio de creencias, actitudes y comportamientos
- La importancia estratégica del espíritu emprendedor
-
- La Misión como un propósito que genera motivación y actitudes que contribuyen al desempeño y a los resultados
- La Misión como la formulación de la creación de valor y la Visión como un estado mental de todos los miembros.
- Formulación de la Agenda Estratégica.
- Identificación de las Fuerzas Impulsoras del sector,
- Formulación del: modelo mental donde se vuelven explícitas las razones (recursos y competencias) por las cuales la organización ha sido y seguirá siendo exitosa.
- Creación de una ventaja competitiva sostenible.
- Mejorando los resultados del grupo Gerencial:

PROGRAMACION

Se desarrollará un módulo por mes, con las actividades sincrónicas diseñadas en paquetes de máximo 2 horas, con horario 6PM a 8PM, los días jueves. Para los seminarios más largos se harán dos o tres sesiones cada mes

TAMAÑO DE GRUPOS

El tamaño máximo de grupo será de 30 participantes por promoción

MATERIAL ACADÉMICO

Se entregará material en formato digital tanto para las actividades asincrónicas, como para las sincrónicas

DIRECTOR DEL PROGRAMA

Rodrigo Varela V. Ph.D.

- Profesor Emérito de la Universidad Icesi
- Fundador y director del Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial
- Profesor Distinguido de la Universidad del Valle
- Investigador Emérito de Colciencias
- Conferencista internacional

INSTRUCTORES

Rodrigo Varela V. Ph.D.

- Profesor Emérito de la Universidad Icesi
- Fundador y director del Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial
- Profesor Distinguido de la Universidad del Valle
- Investigador Emérito de Colciencias
- Conferencista internacional

Ana Carolina Martínez Romero

- Candidata a Doctora en Dirección de Empresas, Universidad de Valencia, España.
- Directora de del Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial CDEE-Icesi
- Experta en facilitación y diseño de programas de creación de empresas, plan de carrera empresarial, Solución Creativa de Problemas, Designa Thinking, Lean LaunchPad, Desarrollo de clientes, Diseño y validación de propuestas de valor y modelos de negocio.

John Cardona

- Empresario con NEI Negocios e Innovación desde 2007.
- Creador de la metodología de desarrollo de negocios round. Líder metodológico para Apps.co de MinTIC y Spinoff Colombia de MinCiencias.
- Asesor y Mentor en emprendimiento, intraemprendimiento corporativo y emprendimiento científico en proyectos ejecutados con NEI, Corporación Tecnova, MinCiencia, Ministerio TIC, Ruta N, Protección, SURA y en varias universidades de Colombia (EAFIT, EAN, UdeA, UPB, ICESI, Católica Luis Amigó, USC)
- Intraemprendedor en Grupo Crystal y Grupo BIOS
- Más de 250 emprendimientos acompañados.
- Miembro de Juntas Directivas de Startups de base tecnológica.
- Ingeniero de Sistemas | Especialista en Sistemas de Información | EAFIT
- Especialista en Creatividad Estratégica | La Colegiatura (en curso).

Nydia María Álvarez Aristizábal

- Diseñadora Industrial y Magister en Gestión de la Innovación de la Universidad Icesi.
Creador de la metodología de
- Diplomado en Gestión de Proyectos P.MI- Universidad EAFIT
- Chef- Escuela Superior de Gastronomía
- Profesora hora cátedra de la Universidad ICESI.
- 10 años de experiencia laboral en empresas multinacionales y nacionales del sector industrial ocupando cargos en áreas de Diseño y Desarrollo y en proyectos de gestión de innovación en empresas colegios y fundaciones

Carmen Elena Garcés Navarro

-
- Abogada litigante con 38 años de experiencia en el área del derecho laboral
- Docente universitaria en programas de pregrado y de posgrado
- Especialista en derecho laboral, de la Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá
- ABOGADA, Universidad Santo Tomás de Aquino, Bogotá 1983
- Abogada Asociada a la firma BTL Legal Group
- Abogada externa y asesora de empresas

Henry Molina Mogollón

- Doctor en Administración de Tulane University (USA)
- Ingeniero Electricista de la Universidad del Valle.
- Gerente General de Tracest Consultores y Asesor
- Miembro de juntas directivas en diversas empresas de múltiples sectores
- Diversas posiciones gerenciales
- Ex jefe del Departamento de Gestión Organizacional, de la Universidad Icesi
- Director de programas de postgrado en la Universidad Icesi,
- Conferencista internacional

Camilo Andrés Medina Acevedo

- Administrador de Empresas de la Universidad Icesi,
- Maestría en mercadeo del Externado de Colombia,
- Consultor en marketing estratégico
- Empresario con énfasis en desarrollo de nuevas tecnologías de información.
- Mentor empresarial
- Conferencista nacional

METODOLOGIA: VIRTUAL (ZOOM)

INICIO: MARTES 4 DE AGOSTO DE 2022

TERMINACION: 1 DE DICIEMBRE DE 2022

HORA: 6 PM A 8 PM

COSTO \$ 500.000

AFILIADOS: 50% DE DESCUENTO

Contactenos : www.scomedihh.org

Cel 315-3357477 – 3219818829