

## **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](http://www.scomedihh.org)

Cel 315-3357477 – 3219818829