

"Certificación “business mentor madri+d”

Curso semipresencial de capacitación
22 de septiembre al 15 de octubre de 2020

PROGRAMA

Con la colaboración de:

business
mentor
madri+d



fundación para el
conocimiento
madri+d



**Comunidad
de Madrid**

Dirección General de Investigación
e Innovación Tecnológica
CONSEJERÍA DE CIENCIA,
UNIVERSIDADES E INNOVACIÓN

"Certificación "business mentor madri+d"
22 de septiembre a 15 de octubre de 2020

El objetivo de la certificación "business mentor madri+d" es validar los conocimientos teórico-prácticos de los profesionales participantes para prestar apoyo a emprendedores a través de la práctica del *mentoring*, de acuerdo con criterios de la normativa internacional de certificación de personas:

- A **mentores de emprendedores**, con el fin de mejorar sus conocimientos y habilidades relacionados con esa función. Un mentor de emprendedores es una persona que ofrece información, consejos y guía a emprendedores a través de una relación basada en el compromiso personal en beneficio del desarrollo personal y profesional de éstos.

- A **gestores de programas de apoyo al emprendimiento** con el fin de mejorar sus conocimientos y habilidades y, en particular, la gestión de programas de *mentoring*. Un gestor de programas de apoyo al emprendimiento es un profesional que trabaja en el marco de aceleradoras, incubadoras, redes de mentores o programas de apoyo a emprendedores corporativos o institucionales.

La certificación es personal y voluntaria, válida durante un período de cinco años y renovable con procedimientos simplificados. El programa formativo "business mentor madri+d" consta de tres bloques:

1. Conocimientos asociados con los procesos de mentoring, particularizando para el caso de emprendedores: principios, etapas y aspectos clave.
2. Conocimientos y casos prácticos asociados al ciclo de vida de las startups.
3. Habilidades personales y de comunicación. Sesión observada de Role Play.

El curso constará de 8 sesiones, las 7 primeras sesiones se impartirán en remoto y la última sesión será presencial, siendo las fechas de las mismas las siguientes:

- ∞ Sesión 1º: 22 de septiembre
- ∞ Sesión 2º: 24 de septiembre
- ∞ Sesión 3º: 29 de septiembre
- ∞ Sesión 4º: 01 de octubre
- ∞ Sesión 5º: 06 de octubre
- ∞ Sesión 6º: 08 de octubre
- ∞ Sesión 7º: 13 de octubre
- ∞ Sesión 8º: 15 de octubre

El tiempo total de formación y trabajo individual o en grupo es de un mínimo de 26 horas.

Estos bloques se dividen en siete módulos de acuerdo con el programa que se describe a continuación.

INTRODUCCIÓN: EL PROCESO DE CERTIFICACIÓN BUSINESS MENTOR madri+d

- ∞ Objetivos, estructura y los seis criterios de evaluación.

1. EL PROCESO DE MENTORING: PRINCIPIOS, ETAPAS Y ASPECTOS CLAVE

Módulo 1.1 El mentoring y sus principios clave.

- ∞ El mentoring: definición, objetivos y características diferenciales.
- ∞ Fundamentos del mentoring para emprendedores.
- ∞ La relación entre el mentor y el mentee.
- ∞ Características y requisitos del mentoring grupal.
- ∞ Revisión de experiencias prácticas de mentoring para emprendedores
- ∞ Aspectos críticos para el éxito del mentoring.

Módulo 1.2. Metodología y etapas del mentoring para emprendedores

- ∞ Requisitos básicos del mentoring para emprendedores.
- ∞ El acuerdo de mentoring.
- ∞ La incorporación al programa o red de mentores.
- ∞ La asignación de mentores y emprendedores.
- ∞ El desarrollo de la relación (I). La reunión inicial: contenidos y objetivos.
- ∞ El desarrollo de la relación (II). Las reuniones sucesivas.
- ∞ El cierre y la evaluación final de la relación.
- ∞ Herramientas de gestión online: Mentorweb© madri+d.

2. CONOCIMIENTOS ASOCIADOS AL CICLO DE VIDA DE LA STARTUP. CASOS PRÁCTICOS

Los conocimientos asociados al ciclo de vida de las startups, desde la fase de pre-semilla hasta la de asentamiento, son una parte fundamental de la certificación business mentor. Estos contenidos han sido © Fundación para el Conocimiento madri+d, cuidadosamente seleccionados y se adaptan a los diversos momentos de madurez de la startup a los que puede enfrentarse un mentor o gestor.

Módulo 2.1 El mentoring comercial y de desarrollo del modelo de negocio en startups

El mentoring de la función comercial en una startup

- ∞ 12+1 mitos del emprendedor: la forma de pensar del emprendedor y su aproximación a las ventas.
- ∞ El mentoring comercial: en qué consiste e hitos clave.
- ∞ Retos, herramientas y conceptos a tener en cuenta en el mentoring comercial.
- ∞ Uso del mentoring comercial y diferencias respecto a otras formas de apoyo.
- ∞ El mentor en el proceso de identificación y atracción de talento.

El mentoring para el desarrollo del modelo de negocio en una startup

- ∞ Introducción al desarrollo del modelo de negocio.

- ∞ Conceptualización, análisis del cliente, diseño de una solución y diseño de un modelo.
- ∞ Preguntas clave del mentor.

Conceptos jurídicos básicos para mentores de emprendedores de base tecnológica

- ∞ Revisión de visión general de conceptos jurídicos y/o de negocio que se pueden llegar a suscitar durante el proceso de emprendimiento.
- ∞ Desarrollo de los principales problemas jurídicos que se pueden llegar a dar en iniciativas emprendedoras centradas en la utilización de las nuevas tecnologías de la información.

Módulo 2.2. El mentoring y la financiación de las startups

Estructura financiera en una startup

- ∞ Conocimientos básicos para mentores.
- ∞ Conceptos útiles para el apoyo en la búsqueda de capital, maximizar la liquidez y rentabilidad o reducir el riesgo por incumplimiento de la legislación.

La búsqueda de financiación en una startup

- ∞ Conocimientos básicos para mentores. El modelo de Goldsmith
- ∞ El mentoring y la búsqueda de inversores

Módulo 2.3. Mentoring para la internacionalización. Transformación digital y gestión ágil en startups

Mentoring para internacionalizar una startup

- ∞ Tipologías y modelos de internacionalización.
- ∞ Cultura organizativa y estilos de dirección en la internacionalización.
- ∞ Escenarios posibles y reflexiones para procesos de mentoring.

Transformación digital y gestión ágil en startups

- ∞ Tendencias y recursos necesarios en la digitalización de los procesos y las ventas
- ∞ La labor del mentor relacionada con las metodologías ágiles de gestión para startups

Módulo 2.4. Ejercicios prácticos de mentoring: preparación y discusión

1er Caso práctico de mentoring: La función comercial

2º Caso práctico de mentoring: El modelo de negocio

3º Caso práctico de mentoring: La búsqueda de financiación en una startup

4º Caso práctico de mentoring: La estructura financiera

5º Caso práctico de mentoring: La internacionalización

3. HABILIDADES PERSONALES Y DE COMUNICACIÓN. SESIÓN OBSERVADA DE ROLE PLAY

Módulo 3.1. Habilidades personales para gestionar con eficacia las relaciones de mentoring

Técnicas de coaching para la gestión de las relaciones de mentoring

- ∞ Conceptos de coaching aplicados a la gestión de la relación por el mentor.
- ∞ Técnicas y habilidades: desarrollo de la empatía, preguntas positivas, escucha empática, feedforward.

Técnicas para la gestión de equipos

- ∞ Características de los equipos en las startups.
- ∞ Estilos de liderazgo y cómo aplicarlos de manera adecuada.
- ∞ Principales herramientas de coaching de equipos.

Comunicación 4.0 a stakeholders

- ∞ Contexto actual de la comunicación en un mundo
- ∞ Grupos de interés o “stakeholders”

Módulo 3.2. Ejercicio de rol: las habilidades personales. Sesión observada de Mentoring

- ∞ Puesta en práctica de técnicas de coaching y habilidades de gestión de la relación. Role Play con todos los asistentes