



Universidad
Rey Juan Carlos

Vicerrectorado de Innovación,
Transferencia y Relaciones con Empresas



HR EXCELLENCE IN RESEARCH



Certificación “business mentor madri+d”

Curso *online* de capacitación
De 11 de noviembre a 9 de diciembre de 2021

PROGRAMA

Con la colaboración de:

business
mentor
madri+d



fundación para el
conocimiento
madri+d

"Certificación "business mentor madri+d"
De 11 de noviembre a 9 de diciembre de 2021

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, en remoto siendo las fechas previstas las siguientes:

- ∞ Sesión 1ª: 11 de noviembre de 12:00 a 14:10.
- ∞ Sesión 2ª: 16 de noviembre de 12:00 a 14:40.
- ∞ Sesión 3ª: 18 de noviembre de 12:00 a 14:50.
- ∞ Sesión 4ª: 23 de noviembre de 12:00 a 14:30.
- ∞ Sesión 5ª: 25 de noviembre de 12:00 a 14:40.
- ∞ Sesión 6ª: 30 de noviembre de 11:30 a 14:40.
- ∞ Sesión 7ª: 2 de diciembre de 12:00 a 14:40.
- ∞ Sesión 8ª: 9 de diciembre de 11:30 a 15:30.

INTRODUCCIÓN

El *mentoring*, frecuentemente facilitado por profesionales de alto nivel, es un recurso de gran valor que requiere dedicación y pasión, pero también métodos de trabajo y conocimientos por parte del mentor que maximicen tanto los beneficios para el emprendedor como la satisfacción del mentor con su trabajo.

“business mentor madri+d” es la **única certificación de *mentoring* impulsada por un Organismo Oficial** con el objetivo público de **mejorar la calidad e impacto del *mentoring* sobre el emprendimiento**. La Fundación madri+d, dependiente del Gobierno Regional de la Comunidad de Madrid, incorpora las funciones de [Evaluación y Acreditación de Títulos Oficiales](#) conforme a procedimientos objetivos y procesos transparentes aprobados en el marco internacional.

La certificación **se basa en la experiencia real de gestión del *mentoring*** por la Fundación madri+d, entidad pionera del mentoring para emprendedores en Europa que creó en 2006 su [Red de Mentores madri+d](#) especializada en *startups* de base científica y tecnológica. Con una metodología evolucionada y contrastada en más de 350 relaciones de *mentoring* en diferentes países de Europa, es hoy en día una referencia internacional. En esta evolución han sido fundamentales la colaboración con el MIT, el intercambio de conocimiento con entidades europeas a través de redes como EBN, EBAN y EEN, la colaboración con empresas como Microsoft, IBM y con universidades y centros de investigación, origen de muchas de las empresas apoyadas por la red.

El curso asociado a la certificación ofrece **píldoras de conocimiento, herramientas y casos prácticos relacionados con áreas de la gestión empresarial** como la definición del modelo de negocio, ventas, atracción de talento, finanzas, internacionalización o atracción de inversión con el fin de ayudar más eficazmente al emprendedor a reflexionar y a identificar sus principales carencias.

Las sesiones de *role play* ayudan a identificar carencias en la forma de **gestionar las relaciones personales** y a manejar algunas herramientas de coaching.

La información facilitada sobre la gestión efectiva de las relaciones de *mentoring* es **muy valorada en el mundo de la gestión empresarial**. Así lo demuestran los [comentarios](#) de los mentores y gestores certificados que trabajan en el marco de aceleradoras, incubadoras o programas de apoyo a emprendedores corporativos o institucionales, o en otros sectores de actividad relacionados con la innovación.

Finalmente, el programa de la certificación es una oportunidad magnífica para **conectar con otros profesionales como tú, de gran experiencia**, con los que compartir la misma pasión por apoyar a los que empiezan y con los que hacer negocios.

1. CONVOCATORIA DE CERTIFICACIÓN

OBJETIVO DE LA CERTIFICACIÓN

La certificación “business mentor madri+d” se basa en el trabajo sobre módulos formativos con el fin de ampliar y/o validar los conocimientos teórico-prácticos de los profesionales participantes para prestar apoyo a emprendedores a través de la práctica del *mentoring*:

- Gestionando eficazmente las relaciones de *mentoring* que el participante pueda mantener con emprendedores.

- Aportando conocimientos de interés para la actividad personal y/o profesional de los emprendedores, haciendo que éstos resuelvan dudas y exploren alternativas y nuevos retos.
- Gestionando servicios de *mentoring* en el marco de programas de apoyo al emprendimiento.

La certificación es personal y voluntaria, válida para un período de cinco años y renovable con procedimientos simplificados.

PERFIL DEL CANDIDATO A LA CERTIFICACIÓN

El prerrequisito para acceder a la certificación y a la habilitación “business mentor madri+d” es contar con un nivel de formación y experiencia que permita desarrollar un conocimiento profundo de las situaciones más habituales durante las fases iniciales de nacimiento y consolidación de las empresas.

Si el asistente fuese un mentor, esta particularidad se podría indicar en el certificado en caso de poder demostrar 15 años de experiencia profesional y al menos una relación satisfactoria de *mentoring* desarrollada en los últimos cinco años.

DIRECTRICES, CRITERIOS Y EVALUACIÓN

Para conseguir la certificación “business mentor madri+d” es necesario:

- Obtener una evaluación mínima de **2 sobre 4** en **cada uno** de los criterios, y
- Obtener una evaluación **total** mínima de **2,5 sobre 4**

Teniendo en cuenta las ponderaciones de los criterios que se indican en este capítulo.

EVALUACIÓN

La evaluación de los criterios se realiza a partir de la evaluación de las directrices que los componen de acuerdo con los siguientes **métodos de evaluación**:

CRITERIO 1. Conocimiento de aspectos clave del proceso de *mentoring* para emprendedores

1.1. Son objeto de **evaluación cualitativa** las intervenciones relacionadas con las materias impartidas en el transcurso de las sesiones formativas incluida, en su caso, la puesta en práctica de esos conocimientos en la resolución de casos prácticos. Estas habilidades son evaluadas por miembros del Panel de Expertos.

1.2. Son objeto de **evaluación cuantitativa** las respuestas a cuestionarios de conocimientos relacionados con la formación impartida.

CRITERIO 2. Conocimiento de aspectos clave de la gestión y del ciclo de vida de una startup

- Son objeto de **evaluación cualitativa** las intervenciones relacionadas con las materias impartidas en el transcurso de las sesiones formativas, incluida la puesta en práctica de esos conocimientos en la resolución de casos prácticos. Estas habilidades son evaluadas por miembros del Panel de Expertos.

- Son objeto de **evaluación cuantitativa** las respuestas a cuestionarios de conocimientos relacionados con la formación impartida.

CRITERIO 3. Conocimiento de habilidades de comunicación y gestión de las relaciones de *mentoring*

- Son objeto de **evaluación cualitativa** las intervenciones relacionadas con las materias impartidas en el transcurso de las sesiones formativas incluida, en su caso, la puesta en práctica de esos conocimientos en la resolución de casos prácticos. Estas habilidades son evaluadas por miembros del Panel de Expertos.
- Son objeto de **evaluación cuantitativa** las respuestas a cuestionarios de conocimientos relacionados con la formación impartida.
- Son objeto de **evaluación cualitativa** las habilidades de gestión demostradas en el transcurso de una sesión observada, real o simulada. Entre otros aspectos es necesario evaluar la capacidad del participante para hacer que el emprendedor se plantee aspectos de su actividad personal y/o profesional sobre los que no había reflexionado anteriormente basándose en la empatía y en el diálogo constructivo. Estas habilidades son evaluadas por miembros del Panel de Expertos.

PONDERACIÓN

Las ponderaciones de los criterios y directrices anteriores son:

CRITERIO 1: 15% de la evaluación total

Directriz 1.1 50% del criterio 1

Directriz 1.2: 50% del criterio 1

CRITERIO 2: 50% de la evaluación total

Directriz 2.1 50% del criterio 2

Directriz 2.2: 50% del criterio 2

CRITERIO 3: 35% de la evaluación total

Directriz 3.1 10% del criterio 3

Directriz 3.2: 10% del criterio 3

Directriz 3.3: 80% del criterio 3

La valoración de los criterios podrá realizarse con anterioridad o con posterioridad a la participación en una determinada convocatoria del proceso de certificación, siempre que los contenidos y habilidades evaluados se mantuviesen sustancialmente inalterados y que el tiempo transcurrido no fuese superior a cinco años.

La certificación se apoya en las evaluaciones del Panel de Expertos y en el Panel de Evaluación Certificación.

MENCION “MENTOR” O “MENTORA” EN LA CERTIFICACIÓN

Para obtener la mención de “Mentor” o “Mentora” en la certificación “business mentor madri+d” es necesario que el participante demuestre:

- Tener experiencia personal suficiente. A través de su Curriculum Vitae se comprobará que el participante tiene al menos 15 años de experiencia profesional.

- Haber desarrollado satisfactoriamente la función de mentor de emprendedores, lo que se comprobará través de:
 - El análisis de uno o más cuestionarios completados por emprendedores apoyados o por la entidad (se podrá utilizar como modelo el cuestionario del Anexo 3), o bien de
 - Evidencias sobre el apoyo satisfactorio de *mentoring* prestado a emprendedores, presentadas por la entidad gestora de esas relaciones.

CONCESIÓN DE LA CERTIFICACIÓN

La concesión de la certificación por el Comité de Evaluación dará lugar a la emisión, para cada mentor, de un certificado online y/o en papel o en formato pdf. El número máximo de certificados emitidos en esta convocatoria es de 17. En este caso no hay participantes de convocatorias anteriores que puedan acreditar el cumplimiento de los criterios de evaluación. En el caso de que el asistente fuese un mentor, esta particularidad se indicará en el certificado.

DERECHOS Y DEBERES DE LOS PARTICIPANTES

DERECHOS

Los participantes en el proceso de certificación “business mentor madri+d” tienen derecho a:

- Conocer con anterioridad los requisitos de la certificación y su alcance, una descripción del proceso de evaluación, los derechos de los solicitantes, los deberes de la persona certificada y las tarifas.
- Recibir la formación asociada a la correspondiente convocatoria.
- Recibir una evaluación justa y ecuánime.

Los participantes que obtengan la certificación tienen derecho a usar la marca “business mentor madri+d” como evidencia de los objetivos de la certificación mencionados en el Programa de la Certificación, haciendo referencia o vínculo a su certificado online accesible desde la página web <http://www.madrimasd.org/businessmentor/businessmentors>.

En caso de que el participante no cumpla con los criterios para obtener la certificación, tendrá derecho a demostrar su cumplimiento asistiendo a una y solo una convocatoria de certificación posterior en el plazo máximo de dos años, en la que podrá completar su asistencia a la formación y la evaluación de su participación. Asimismo podrá presentar reclamación en el plazo de un mes a partir de la emisión de la certificación, si considera que la evaluación es incorrecta y en ese caso tendrá derecho a ser evaluado por un órgano con composición diferente al Comité de Evaluación y Certificación que hubiese emitido la certificación.

Los participantes podrán recusar a evaluadores en caso de detectar conflictos de intereses.

DEBERES

Las personas certificadas “business mentor madri+d” deberán:

- Participar activamente en la formación de acuerdo con los criterios y agenda que se establezcan.

- Facilitar información fidedigna sobre su formación y experiencia que permitan evaluar su idoneidad como “business mentor madri+d”.
- Hacer un uso adecuado de su condición de certificado “business mentor madri+d”.

2. PROGRAMA FORMATIVO DE CERTIFICACIÓN.

TIPO DE DOCENCIA

- **Online.** Es necesario asistir **al menos al 80%** de las actividades formativas programadas.
- **Trabajo individual** de preparación previo al aula para los casos prácticos (lectura).
- **Trabajo grupal** para las actividades en aula.
- **Evaluación cualitativa.** Son objeto de **evaluación cualitativa** las intervenciones relacionadas con las materias impartidas en el transcurso de las sesiones formativas incluida, en su caso, la puesta en práctica de esos conocimientos en la resolución de casos prácticos. Estas habilidades son evaluadas por miembros del Panel de Evaluadores “business mentor madri+d”.

CONTENIDOS

Presentación. El proceso de *mentoring*. Principios clave y metodología madri+d. El proceso de certificación

Presentación del programa y de los objetivos, etapas e indicadores de la certificación. El ciclo de vida del *mentoring*, factores críticos e hitos en la relación. Metodología de la Red de Mentores madri+d. Revisión y sugerencias sobre los pasos del proceso de *mentoring*. Herramientas mentorweb para la gestión de las relaciones.

Tiempo: 2h.

El *mentoring* para emprendedores: 12+1 mitos del emprendedor

Enumeración de una serie de “mitos” que permiten entender mejor la forma de pensar de los emprendedores y, en particular, su aproximación a las ventas.

Tiempo: 1h

El *mentoring* de la función comercial en una startup. Atracción de talento

Herramientas y conceptos a tener en cuenta en la práctica del *mentoring* comercial tales como la estrategia comercial en las startups y las relaciones entre el mentor y el *mentee*. Revisión del papel del mentor en el proceso de identificación y atracción de talento.

Discusión de ambos temas sobre un caso práctico de *mentoring*.

Tiempo: 1h 30min

Desarrollo del modelo de negocio

Introducción al desarrollo del Modelo de Negocio: conceptualización, análisis del entorno y del cliente, diseño de la solución y del modelo, análisis de negocios. Aspectos básicos a tener en cuenta por el mentor en el desarrollo del modelo de negocio.

Discusión del tema sobre un caso práctico de *mentoring*.

Tiempo: 1h 30min

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, con mayor profundidad, 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.

Discusión del tema sobre un caso práctico de *mentoring*.

Tiempo: 2h

Habilidades personales para gestionar con eficacia las relaciones de *mentoring*

Conceptos de coaching aplicados a la gestión de la relación por el mentor: Desarrollo de la empatía, cómo realizar preguntas positivas, ejercicios para mejorar la escucha empática, preguntas para realizar *feedforward*.

Tiempo: 2h 30 min

Estructura financiera en una startup

Conocimientos básicos para mentores sobre finanzas de la empresa, necesarios para realizar un plan de negocio, buscar capital, maximizar la liquidez y rentabilidad o reducir el riesgo por incumplimiento de la legislación.

Discusión del tema sobre un caso práctico de *mentoring*.

Tiempo: 1h 30min

La búsqueda de financiación en startups

Conocer las principales aportaciones que un mentor puede realizar a una startup en el proceso de búsqueda de inversión, los tipos de inversores en las diferentes fases de desarrollo de las startups y los aspectos clave.

Tiempo: 1h 30 min

Discusión de casos de *mentoring*.

Tiempo total de trabajo individual o colectivo sobre los casos:

Tiempo:5h

Internacionalización de una startup

Tipologías y modelos de internacionalización, cultura organizativa y estilos de dirección en la internacionalización. Escenarios posibles y reflexiones para procesos de *mentoring*.

Discusión sobre un caso práctico de *mentoring*.

Tiempo: 1h 30min

Transformación digital y gestión ágil

Tendencias y recursos necesarios en la digitalización de los procesos y las ventas

Tiempo: 1h

Técnicas de coaching de equipos de emprendedores

Análisis de las características de los equipos en su conjunto y a nivel de los individuos que lo componen; comprensión de los diferentes estilos de liderazgo y cómo aplicarlos de manera adecuada; conocimiento de las principales herramientas de coaching de equipos que facilitan la gestión de personas.

Tiempo: 1h

Sesiones prácticas de *mentoring*

Discusión de los conceptos de coaching aplicados a la gestión de la relación por el mentor. Tests de evaluación

Observación, preparación y realización de ejercicios prácticos de *mentoring*.

Tiempo: 2h

Case práctico de *mentoring*: la experiencia del mentor y del *mentee*

Revisión de aspectos clave en la relación de *mentoring*. Presentación de caso real y discusión con el mentor.

Tiempo: 1h

Comunicación 4.0 a *stakeholders*

Comprender el contexto actual de la comunicación en un mundo en el que interactúan todos los grupos de interés o "*stakeholders*", en un entorno competitivo.

Tiempo: 1h

AGENDA

Lugar: Convocatoria *Online*

11 de noviembre de 2021

12:00 – 12:10	Bienvenida	Federico Morán
12:10 – 13:00	Presentación. El <i>mentoring</i> para emprendedores (I). El proceso de certificación.	Eduardo Díaz
13:10 – 14:10	El <i>mentoring</i> para emprendedores: mitos del emprendedor	Roberto Espinosa

16 de noviembre de 2021

12:00 – 13:30	Estructura financiera en una <i>startup</i> . Caso práctico	Rosa Allegue
13:40 – 14:40	Comunicación 4.0 a <i>stakeholders</i>	Javier Criado

18 de noviembre de 2021

12:00 - 13:30	Desarrollo del modelo de negocio. Caso práctico	Pedro Guerra
13:40 – 14:50	Principios clave del <i>mentoring</i> y metodología <i>madri+d</i> (II)	Eduardo Díaz

23 de noviembre de 2021

12:00 – 14:30	Habilidades personales para gestionar con eficacia las relaciones de <i>mentoring</i> y práctica	Julio Marco Barroso
---------------	--	---------------------

25 de noviembre de 2021

12:00 - 13:30	El <i>mentoring</i> de la función comercial en una <i>startup</i> . Atracción de talento. Caso práctico	Tomás Otero
13:40 – 14:40	Transformación digital y gestión ágil	Julio Fernández-Gayoso

30 de noviembre de 2021

11:30 - 13:00	La búsqueda de inversión en <i>startups</i> . Caso práctico	Miguel Angel López Trujillo
13:10 – 14:40	Conceptos jurídicos básicos para mentores de emprendedores de base tecnológica (I)	Rafael García del Poyo

2 de diciembre de 2021

12:00 - 13:30	Internacionalización de una <i>startup</i> . Caso práctico	Julio Fernández-Gayoso
13:40 – 14:40	Técnicas de <i>coaching</i> de equipos de emprendedores	Ana Aceituno



Universidad
Rey Juan Carlos

Vicerrectorado de Innovación,
Transferencia y Relaciones con Empresas



HR EXCELLENCE IN RESEARCH



Energía
Inteligente
Bioenergy & Smart Cities
Campus de Excelencia Internacional

9 de diciembre de 2021

11:30 - 12:20	Caso práctico del <i>mentoring</i> : la experiencia del mentor y del mentee	Mentor-Mentee
12:30 – 15:30	Sesión práctica de <i>mentoring</i>	Julio Marco Javier Criado Ana Aceituno