



ESCUELA DE FORMACIÓN EN AGRONEGOCIOS

Programa

Objetivos

El objetivo general del Programa es contribuir a mejorar las capacidades de gestión económica y financiera de las PyMEs agroalimentarias.

Puntualmente se dotará a los participantes de herramientas y destrezas que apuntalen la sustentabilidad y la perdurabilidad de sus proyectos. A la intuición se asociarán modelos analíticos de pensamiento y planificación, de manera de ampliar la base de sustentación de argumentos e iniciativas que fundamenten la gestión diaria. La calidad de esa gestión es la que, en definitiva, termina por establecer los niveles de rendimiento y rentabilidad de una empresa.

En resumen, se trabajará para:

- Establecer parámetros e indicadores de gestión.
- Implementar una metodología de interacción permanente entre docentes y participantes.
- Integrar grupos heterogéneos y colaborativos de participantes.
- Aplicar un enfoque eminentemente práctico y de implementación inmediata de los conocimientos transmitidos.

Metodología

Se desarrollará un Programa de Capacitación, denominado Escuela de Negocios que será complementado con un proceso de coaching personalizado a los participantes. El programa constará de 4 módulos, cada uno de los cuales estará a cargo de un docente-experto. Las actividades serán dictadas de manera virtual. Los módulos se dictarán en clases de 8 horas en cuatro encuentros de 2 horas cada uno.

El enfoque metodológico que se implementará en cada una de las Escuelas será eminentemente práctico. A partir de planillas auto-ejecutables y ejercicios con acompañamiento personalizado, cada participante trabajará sobre los números y/o los asuntos reales de su empresa y desarrollará su propio tablero de control para procesos de cambio y/o reingeniería.

De manera complementaria al dictado de los módulos, se realizará 1 encuentro virtual de coaching para poder trabajar con todos los participantes en el desarrollo de habilidades y destrezas individuales y grupales.



Los docentes y coaches a cargo de la capacitación dotarán a los participantes del conocimiento herramental y práctico necesario para que, de manera inmediata, puedan tomar mejores decisiones estratégicas y operativas.

La puesta en práctica, de manera directa y concreta, es la razón de ser del enfoque pedagógico propuesto. El enfoque metodológico parte de la combinación de tres rasgos distintivos:

1. Docentes con conocimiento de frontera sobre su disciplina y, al mismo tiempo, experiencia práctica empresaria demostrable.
2. Una dinámica de interacción empática e inmersiva con los participantes y sus casos.
3. El intercambio colaborativo y el aprendizaje a partir de las experiencias de los demás.

Cada Escuela deberá contar con una participación máxima de 30 empresarios, número que permitirá alcanzar el nivel óptimo de profundidad individual y grupal con la que se busca desarrollar el Programa.

Plan de trabajo

Contenidos

1. Cómo aumentar tus ventas

Objetivo: Incorporar capacidades de análisis de comportamientos de mercado en tiempo real, para la toma de decisión en velocidad en el diseño y ejecución de planes de venta.

Contenidos:

- Marketing, estrategias y tácticas.
- Canales tradicionales, canales “virtuales”.
- Análisis del entorno competitivo: la competencia frontal, la competencia lateral.
- Segmentación y micro-segmentación.
- La propuesta de valor, la política de precio.
- Indicadores clave de performance comercial.

Profesores: Andrea Robledo / Eduardo Sebriano

2. Negociación y procesos

Objetivo: Encarar el proceso de negociación individual y/o colectiva de manera más empática y eficiente, mejorando la performance de la gestión productiva a través de talentos y procesos.

Contenidos:

- Sesgos y creencias limitantes que afectan la productividad.
- La Matriz de la “Administración del Tiempo”.
- La cristalización de hábitos y el desperdicio de talento.



- Pensando en términos de procesos.
- Tareas, responsabilidades, objetivos, plazos, resultados, desvío, correcciones, logros.
- Asunción de liderazgos, asignación de roles y delegación de responsabilidades.
- La Matriz RACI.

Profesores: Christian Longarini / Natalia Bernardoni

3. Gestión eficiente de la empresa

Objetivo: Instrumentar el uso de información profunda y verificada para la construcción de modelos de negocio y planes de venta financieramente robustos y sostenibles.

Contenidos:

- Fuentes de financiamiento al inicio de la actividad, fuentes de financiamiento en ciclos de maduración, fuentes de financiamiento ante situaciones críticas.
- Necesidad de Capital de Trabajo (NCT), la foto y la película.
- Los riesgos de crecer sin equilibrio financiero (Modelo Zimmer).
- Áreas de contribución positiva, área de contribución negativa al rendimiento de la empresa (Modelo de Parés).
- Rentabilidad, la expectativa del accionista y los parámetros del mercado.

Profesores: Jonathan Indibo / Andrés Perez Rufa

4. Capital Humano

Objetivo: Liderar procesos y equipos a partir de iniciativas pensadas para maximizar el bienestar de las personas en sintonía con la productividad de la empresa.

Contenidos:

- Liderazgo, distintos perfiles y estilos.
- La diferencia entre comunicar y persuadir: ¿Por qué es importante entenderla y aplicarla?
- La empresa y el mercado entendidos como “una gran conversación”.
- Los costos ocultos de la falta de confianza y/o de empatía hacia el líder.

Profesores: Carolina Bellora / Lorena Orellana