

# TALLERES PARA EMPRENDEDORES

Público Objetivo: Emprendedores locales que presenten servicios a la industria manufacturera, logística o minería

## Taller Experiencia del Cliente

Las empresas que han sido exitosas en el nuevo escenario post covid son aquellas que han colocado al cliente al centro de sus operaciones, adaptando sus modelos de negocio en base a sus deseos y expectativas

## Taller Estrategias de Negocio

Las organizaciones que han estado a la vanguardia cuentan con estrategias dinámicas, flexibles e innovadoras, que están en completa sintonía con el escenario político, social, económico, tecnológico y medioambiental. Este taller buscará crear competencias para aprender a adaptarse a los vertiginosos cambios de forma rápida, creando estrategias enfocadas en estos ámbitos externos a la organización

## Taller cultura y gestión del cambio

Para avanzar hacia un mayor nivel de transformación digital es necesario abrir la mente e incorporar nuevos aprendizajes, avanzando hacia organizaciones más colaborativas, innovadoras y horizontales

## Taller Innovación y Modelos de Negocio

En el nuevo escenario post covid las organizaciones se deben adaptar a las nuevas tendencias, por eso resulta clave explorar nuevos modelos de negocio que permita generar un valor agregado a la empresa. Este taller buscará entregar herramientas que permitan introducir en una discusión que permita entender la relación de los distintos componentes

## Taller Data & Analytics

El covid ha impulsado el manejo digital de muchos negocios, y con ello es necesario saber manejar la analítica que permita generar los insights necesarios para mejorar la performance del negocio. Este taller busca entregar conceptos básicos sobre herramientas útiles que permitan manejar la analítica del negocio de forma adecuada, presentando los más utilizados, enfocándose en la estrategia del producto y marketing

## Taller Procesos, Tecnologías y operaciones digitales

El covid ha impulsado la necesidad de crear negocios basados en procesos digitales que han cambiado por completo la forma de crecimiento de las instituciones. Este taller buscará analizar la estrategia de ventas para construir una estrategia alineada que integre todos los canales entregando un servicio claro y transparente al cliente y que sea capaz de aprovechar las características de cada canal de distribución

# FACILITADORES TALLERES

## CARLOS SOTO

ingeniero Comercial, Universidad Técnica Federico Santa María. Docente USM en Proyectos, creatividad, comunicación y emprendimiento. Consultor en diseño de proyectos, desarrollo de productos, publicidad y venta digital. CEO Pulsoline LATAM. Founder Pulsoline Europe. Mentor a nivel nacional y latinoamericano. Conferencista para emprendedores a nivel latinoamericano. Co Creador metodología GO local. Director fundación local. Director de proyecto sello mapuche. Director de proyecto zona franca mapuche.

## ARIEL MATUS

Director de InnovarEsHoy.com. Speaker con foco en crear un alto valor residual. Docente y Relator en programas de PostGrado, Diplomados y Educación Corporativa, formando competencias esenciales para lograr resultados. Fundador y CEO de Bambinotes.com. Consultor certificado Power Pitch Method

## CRISTHIAN ALDAYUZ

Gerente de la Incubadora de Negocios Chrysalis con más de 6 años de experiencia en emprendimiento e innovación, Business Mentor de la Fundación para el conocimiento Madri+D y con certificación en Desarrollo de Ecosistemas de Emprendimiento e Innovación de Prodem+PID. Ha participado en más de 20 marcas de distintos tamaños y sectores destacando las de atención de servicio al cliente. Docente USM en proyectos, creatividad, comunicación y emprendimiento. Ingeniero Comercial de la UTFSM y MBA Alta Dirección de la PUCV

## CAMILA PASTÉN

Directora de Impacto Positivo y Fundadora en Todxs Somos Personas, emprendedora, Psicóloga Organizacional, Coach en PNL, Facilitadora, Gestión de Personas, Apasionada por la formación y la transformación



# Rueda de Negocios y Showroom

## Actividades y Entregables

Se realizará una rueda de negocios que tendrá por objetivo intercambiar información, conocimiento y experiencias entre las empresas grandes de la zona y distintos proveedores de base científica y tecnológica.

También se desarrollará una feria de transferencia tecnológica donde esperamos que estén presentes las principales universidades de la región, con su oferta de servicios destinados a las empresas (Investigación aplicada, asesoría técnica, servicios de asesoría, etc) y emprendedores y empresas prestadoras de servicios de innovación y tecnología.

# Programa tentativo

04 de octubre

## CHARLAS PLENARIAS: TRANSFORMACIÓN DIGITAL E INNOVACIÓN

08:30 - 09:00 hrs. Café de Networking

09:00 - 09:15 hrs. Inauguración y Palabras de Bienvenida.

09:15 – 09:45 hrs: Experto internacional en reactivación sostenible **Andrea Santos**

09:45 – 10:15 hrs.: Exposición Internacional Experto en Innovación Colaborativa

10:15 – 10:45 hrs: Experto internacional con charla ¿Por qué invertir en una Start Ups?. **Constanza Nieto**

10:45 a 11:15 hrs: Charla por definir

11:15 a 12:00 hrs: Conversatorio casos de éxito

12:00 – 12:05 hrs: Cierre actividad

## TALLERES

10:00 a 13:00 hrs:

Experiencia de Cliente

15:00 a 17:00 hrs:

Estrategias de Negocios

---

## CHARLAS PLENARIAS: CAPITAL HUMANO AVANZADO

08:30 - 09:00 hrs. Café de Networking

09:00 - 09:15 hrs. Inauguración y Palabras de Bienvenida.

09:15 – 09:45 hrs: Expositor internacional experto en capital humano avanzado.

09:45 – 10:15 hrs.: Charla por definir

10:15 – 10:45 hrs: Charla por definir

10:45 a 11:15 hrs: Exposición sobre innovación e inclusión laboral - **Juan Torres.**

11:15 a 12:00 hrs: Conversatorio casos de éxito

12:00 – 12:05 hrs: Cierre actividad

05 de octubre

## TALLERES

10:00 a 13:00 hrs:

Cultura y Gestión del Cambio

15:00 a 17:00 hrs:

Innovación y Modelos de Negocio



# Programa tentativo

06 de octubre

## TALLERES

**10:00 a 13:00 hrs:**

Data & Analytics

**10:00 a 13:00 hrs:**

Procesos, Tecnologías y operaciones digitales

## RUEDA DE NEGOCIOS

**17:00 - 17:30 hrs.** Café de Networking

**17:30 a 19:00 hrs.** Rueda de negocios.

**19:00 a 19:30 hrs:** Término de la actividad con principales actores del ecosistema.