

Programa de formación y certificación.

# Mentores

PARA NUEVOS NEGOCIOS

# Quiénes somos.

**UDD Ventures es la aceleradora de negocios de la Universidad del Desarrollo.**

Somos aliados de nuestros clientes y partners, disponiendo servicios de acompañamiento estratégico y táctico para emprendedores, pymes y grandes empresas.

## STARTUPS

Histórico patrocinador de fondo Corfo SSAF-I, actualmente patrocinador de los fondos Capital Semilla Inicia, Capital Semilla Expande y servicios de aceleración.

## PYMES

Contamos con una serie de programas con modalidad presencial y remota para entregar herramientas para la mejora de procesos comerciales, financieros, y transformación de modelo de negocios, entre otros.

## CORPORATIVOS

Diseñamos servicios a medida para realizar procesos de innovación abierta, intraemprendimiento corporativo y bootcamp de ventas para equipos comerciales en grandes empresas.

## FORMACIÓN EJECUTIVA

Programas formativos de alto nivel dirigidos a empresarios y profesionales que busquen nuevas herramientas para liderar y llevar a sus organizaciones al siguiente nivel de desarrollo, mediante la transferencia de metodologías y conocimiento ad-hoc.

Programa de formación y certificación.

# Mentores

PARA NUEVOS NEGOCIOS

## Qué es

Es un programa de formación y entrenamiento que cambiará la forma de liderar y evaluar proyectos de los participantes, de manera tal que se puedan enfrentar exitosamente a sus desafíos profesionales.

Los futuros mentores serán capaces de ofrecer acompañamiento a emprendimientos en etapa temprana, y a proyectos de nuevos negocios.

El programa combina la teoría con la práctica, preparando a los futuros mentores para que en la última etapa del programa, los participantes trabajen directamente con startups de la cartera de UDD Ventures.

## Para quién

Este programa está dirigido a profesionales que deseen adquirir las herramientas necesarias para poder liderar equipos de trabajo en nuevos desafíos, como también, dar mentoring a emprendedores en etapa temprana de desarrollo.

### APRENDIZAJES ESPERADOS

- Liderazgo y toma de decisiones.
- Conformación de equipos para la Innovación.
- Desarrollo de nuevos modelos de negocios.
- Gestión de proyectos de innovación.
- Planificación de estrategias para el desarrollo y escalamiento de nuevos negocios.
- Nuevas tendencias tecnológicas.
- Capacidad para ofrecer nuevas perspectivas y líneas de acción al *Mentee*.

### POSIBILIDADES AL EGRESO

Los mentores egresados del programa tendrán la posibilidad de ser evaluados para formar parte de la Red de Mentores UDD Ventures, y así poder participar de los diferentes programas de apoyo a startups y pymes.

# Metodología

El propósito de este programa es facilitar el desarrollo de competencias clave para liderar proyectos de nuevos negocios y acompañar a emprendedores en etapa temprana. Para esto, se ejecuta una metodología basada principalmente en un aprendizaje experiencial a través de la realización de actividades que conecten aspectos teóricos con prácticos del ejercicio del mentor.

Este programa contempla un proceso formativo dividido en 4 etapas que van desde una nivelación general a una práctica de mentor con una Pyme o Startup del portafolio de UDD Ventures.

**00**

Nivelación conceptual

**01**

Rol y Desafíos del Mentor de Nuevos Negocios

**02**

Nuevos escenarios y estrategias para el Mentor de nuevos negocios

**03**

Práctica de Mentoring

## Malla

		<div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; text-align: center;"> <b>Kick-Off</b>  <b>1 hr.</b> </div>				
<b>00</b>	<b>Nivelación Conceptual</b>	0.1 Introducción al Emprendimiento e Innovación	0.2 Needfinding y Modelos de Negocios	0.3 Estrategia de Innovación Corporativa y Corporate Venturing	0.4 Metodología Lean: Problem-Solution Fit & Product-Market Fit	
		4 hrs.	4 hrs.	4 hrs.	4 hrs.	Dinámicas de Aprendizajes <b>2 hr.</b>
<b>01</b>	<b>Rol y Desafíos del Mentor de Nuevos Negocios</b>	1.1 Estrategia de Negocios: Definición de la ambición y escalamiento	1.2 Rol y experiencia del Mentor de nuevos negocios en entornos Vuca.	1.3 Intervención estratégica del mentor de nuevos negocios.	1.4 Evaluación y financiamiento de nuevos negocios.	
		4 hrs.	4 hrs.	4 hrs.	4 hrs.	Dinámicas de Aprendizajes <b>2 hr.</b>
<b>02</b>	<b>Nuevos Escenarios y Estrategias para el Mentor de Nuevos Negocios</b>	2.1 Evolución digital, una nueva competencia organizacional	2.2 e-Commerce y Marketing Digital.	2.3 Escalamiento Comercial B2B.	2.4 La relevancia del mentor para el crecimiento organizacional	
		4 hrs.	4 hrs.	4 hrs.	4 hrs.	
<b>03</b>	<b>Práctica de Mentoring</b>	3.1 Mentoring y liderazgo con organizaciones externas.	3.2 Mentoring y liderazgo con organizaciones externas.	3.3 Mentoring y liderazgo con organizaciones externas.	3.4 Mentoring y liderazgo con organizaciones externas.	
		1 hr.	1 hr.	1 hr.	1 hr.	Ceremonia de Cierre <b>1 hr.</b>

Las horas pedagógicas corresponden a 45 minutos. La ejecución del programa va en orden correlativo según el número indicado en cada caja. El orden lógico de cada módulo de la malla programática es de izquierda a derecha.

**Total de 58 horas pedagógicas (\*)**

00

Nivelación Conceptual

0.1 Introducción al  
emprendimiento e  
innovación**Karina Durney**

Empresaria tecnológica y consultora en Transformación Digital e Innovación Estratégica. Con más de 20 años de experiencia liderando e implementando proyectos de base tecnológica.

Cofundadora de TWSocial y Directora Ejecutiva TWGROUP compañía de software & aplicaciones móviles. Creadora de [www.innovacionchilena.cl](http://www.innovacionchilena.cl) que difunde y promueve casos de innovación y emprendimiento chileno, así como oportunidades de financiamiento público y privado.

Directora de la Cámara Regional de Comercio de Valparaíso (CRCP) y Académica en cursos de Emprendimiento e Innovación, entre otros.

Ha participado como conferencista en diversos seminarios para promover el emprendimiento, la digitalización y el liderazgo femenino, entre ellos SERCOTEC y HER GLOBAL.

00

Nivelación Conceptual

## 0.1 INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

### Contenidos

- Nivelación de los contenidos centrales de la innovación, emprendimiento y nuevos negocios.
- Desarrollo creativo e incorporación de la importancia del impacto de las ideas.
- Procesos de generación de ideas: Brainstorming – Brainwriting, método SCAMPER, mapa conceptual – mind maps, entre otros.
- Procesos de selección de ideas: clustering, matriz de selección, entre otros.
- Procesos y convergencias.

### RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes podrán enriquecer sus conocimientos sobre los conceptos, metodologías y procesos de innovación, tanto en un emprendimiento como en una corporación.

- Se revisará la base teórica de los diferentes ámbitos relacionados a la innovación tanto a nivel de emprendimiento como a nivel corporativo.
- Analizaremos el desbloqueo creativo para reconocer los límites autoimpuestos, visualizar el exceso de confianza e identificar el miedo a equivocarse.
- Finalmente, comprenderemos las principales metodologías de diseño y validación de proyectos de innovación.

# Karina Durney

00

Nivelación conceptual

0.2 Needfinding y  
modelos de negocios**Rodrigo Gajardo**

Diseñador enfocado en aplicar el diseño a otras áreas de conocimiento y desarrollo, principalmente procesos de exploración, convergencia e ideación de proyectos mediante técnicas cualitativas de investigación (etnografía), procesos y métodos de co-creación en espacios públicos, comunidades y negocios.

Director ejecutivo de la Fundación Saber Hacer y Jefe de Proyectos en Diseño Estratégico (Estudio DI.ES). Docente Universitario en Innovación, Diseño Estratégico, Gestión e Investigación.

00

Nivelación conceptual

## 0.2 NEEDFINDING Y MODELOS DE NEGOCIOS

### Contenidos

- Nivelación de los contenidos centrales de la innovación, economía de la experiencia y métodos centrados en las personas.
- Métodos de inmersión y técnicas de observación etnográfica aplicada.
- Aplicación de prácticas y herramientas de detección de problemáticas y oportunidades de negocios.
- Nuevos modelos de negocios basados en la experiencia del cliente, nuevas relaciones y propuestas de valor.

# Rodrigo Gajardo

### RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes tendrán una visión completa sobre los nuevos modelos de negocios basados en la experiencia de los clientes. En el contexto global de grandes cambios la observación, diagnóstico y aplicación de metodologías es fundamental para generar nuevos negocios con foco en la propuesta de valor para un consumidor que cambia constantemente.

00

Nivelación conceptual

0.3 Estrategia de  
innovación Corporativa y  
Corporate Venturing**Angel Morales**

Cuenta con más de diez años de experiencia en el ecosistema de emprendimiento e innovación en Chile. Ingeniero Comercial, Diplomado y Magíster en Innovación UC, cuenta con experiencia en innovación social por Servicio País, Fundación América Solidaria y Un Techo Para Chile.

Se desempeñó como consultor en la Incubadora de Negocios de INACAP, y Transforme Consultores en innovación corporativa.

Tiene trayectoria como docente en cursos de innovación y emprendimiento en Universidad Santo Tomás, Universidad Mayor, Universidad de Magallanes y Universidad del Desarrollo (UDD).

Fue Director de Operaciones en UDD Ventures (la aceleradora de negocios de la UDD), es Tutor en el programa MBA UDD. Actualmente es Director Ejecutivo en UDD Ventures.

**00****Nivelación conceptual**

## 0.2 ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN CORPORATIVA Y CORPORATE VENTURING

### Contenidos

- Conocimiento de la historia del corporate venturing y las tendencias actuales en distintas industrias en este ámbito.
- Comprensión de cómo ayudar a diseñar "venturing strategy" a una corporación en base a herramientas de "Assessment" y "Foresight"
- Mecanismos de corporate venturing y corporate venture capital existentes, además de casos reales en el mundo.

### RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes obtendrán conocimientos profundos sobre corporate venturing, desde cómo diseñar este proceso según las características de cada negocio, tendencias y herramientas esenciales, hasta casos reales para poner en práctica los conocimientos adquiridos sobre este proceso vital para las grandes empresas.

- Se estudiarán los conceptos de corporate venturing y corporate venture capital revisando los términos técnicos a utilizar.
- Se expondrán las herramientas prácticas usadas en este proceso de innovación.
- Revisaremos casos reales de corporate venturing para llevar a la práctica los conocimientos adquiridos a través del diagnóstico de estos casos.

# Angel Morales

00

**Nivelación conceptual**

0.4 Metodología lean:  
Problem-Solution Fit &  
Product-Market Fit

01

**Rol y Desafíos del  
Mentor de Nuevos  
Negocios**

1.1 Estrategia de negocios:  
definición de la ambición y  
escalamiento



## Christian Kamianski

Más de veinte años de experiencia en la industria de software y servicios profesionales, trabajando para empresas como Accenture, IBM, Neoris, Oracle y SAP.

Experiencia en ayudar a las empresas a implementar sus estrategias cambiando y optimizando sus procesos comerciales (generalmente áreas comerciales) mediante el mejor uso de la tecnología de la información.

Amplia capacitación y experiencia práctica en la definición e implementación de estrategias CRM / Marketing ItoI en importantes empresas de América Latina.

Ex mentor de Endeavor Chile, y actualmente parte de parte del directorio de UDD Ventures.

**00****Nivelación conceptual**

## METODOLOGÍA LEAN: PROBLEM-SOLUTION FIT & PRODUCT-MARKET FIT

### Contenidos

- Método desarrollado por Ash Maurya para el diseño, validación y construcción de proyectos de innovación a nivel de emprendimiento (startup) o a nivel de emprendimiento corporativo.
- El foco es lograr identificar una problemática y un segmento de clientes, para validarlos mediante experimentos, y luego construir una propuesta de valor para un mercado definido.

### RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes serán capaces de identificar una problemática y segmento de cliente, validarla y construir su propuesta de valor. Esto mediante la identificación de las fases del proceso de emprendimiento, framework para definir propuesta de valor y métricas necesarias para mejorar la capacidad de tracción de una compañía

# Christian Kamianski

# 01

## Rol y Desafíos del Mentor de Nuevos Negocios

### 1.1 ESTRATEGIA DE NEGOCIOS: DEFINICIÓN DE AMBICIÓN Y ESCALAMIENTO

#### Contenidos

- Roadmap Metodológico: Definir la ambición, dónde jugar y cómo ganar para la ejecución de la estrategia.
- Scale: ¿Cómo acelerar el crecimiento?
- Análisis estratégicos de mercado: Conocer los 3 tipos de ventajas competitivas y paradoja de las economías de escala.
- ¿Por qué fracasan las relaciones entre socios? Conocer los principales problemas de las sociedades que fracasan.

#### RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes serán capaces de priorizar distintas iniciativas determinando claramente en qué enfocarse para la ejecución de la estrategia, teniendo claridad en la definición de la estrategia y de la NO estrategia.

# Christian Kamianski

# Mentores

PARA NUEVOS NEGOCIOS

**01****Rol y Desafíos del Mentor de  
Nuevos Negocios****1.2 Rol y experiencia del  
Mentor de nuevos negocios  
en entornos Vuca.**

## Cristián Zepeda

Gerente de Ventas Walmart Chile. Ingeniero Civil Electricista PUCV y MBA PUC, profesional de comprobada experiencia a nivel ejecutivo en el área comercial de empresas nacionales y multinacionales.

Conocimientos relevantes en gestión comercial y operacional para diversas industrias, tales como: retail, mercado financiero y empresas de servicio.

Habilidades relevantes en liderazgo, negociación, orientación a los resultados, trabajo en equipo, liderazgo sobre sucursales a nivel nacional y gestión de grandes equipos comerciales.

Además, de análisis y gestión financiera.

**01****Rol y Desafíos del Mentor de  
Nuevos Negocios**

## 1.2 ROL Y EXPERIENCIA DEL MENTOR EN NUEVOS NEGOCIOS EN ENTORNOS VUCA.

### Contenidos

- Ser mentor en entornos VUCA.
- Los 4 pilares fundamentales de las empresas con futuro: centrarse en los clientes, innovación en el core del negocio, sustentabilidad como foco de acción y propósito.
- Habilidades y competencias requeridas en las organizaciones a partir del entorno que estamos viviendo.
- Proceso de mentoring y liderazgo para nuevos negocios.
- Conocer de primera fuente lo que significa ser mentor de startups y equipos de alto rendimiento.
- Reconocer la diferencia entre mentoring y coaching para una aplicación exitosa.

# Cristián Zepeda

### RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes lograrán liderar en escenarios de incertidumbre entendiendo que la innovación es el recurso elemental para que la empresa pueda navegar en entornos líquidos como los que vivimos hoy en día, y como un buen líder en nuevos negocios puede aumentar el valor de una compañía. Además conocerán de antemano y de primera fuente, los dolores y desafíos tanto del mentor como de los emprendedores.

- Metodología de trabajo para desarrollar una mentoría a través de casos.
- Analizar el entorno actual y sus implicancias para efectos de Mentoring, a través de la identificación en el entorno y el ejercicio de levantar las grandes preguntas en pos de dar sostenibilidad a las organizaciones y startups.
- Compartir experiencia de los participantes referentes al ecosistema, tendencias de mentoring y liderazgo para nuevos negocios.
- Identificar en grupo elementos claves del proceso para entender las etapas del proceso del modelo UDD Ventures Mentoring.
- Diferencia entre mentor y coach.
- Distintos ejemplos de startups y cómo se han desarrollado mentorías utilizando cada etapa de la metodología de mentoring.
- Análisis de casos reales que aporten al participante una visión más concreta de lo enseñado en forma teórica.
- Plan de acción y autoevaluación.

# Mentores

PARA NUEVOS NEGOCIOS

**01****Rol y Desafíos del Mentor de Nuevos Negocios****1.3 Intervención estratégica del mentor de nuevos negocios.**

## Erica Pavez

Ingeniera Comercial, Universidad de Chile. Académica en Diplomados de Recursos Humanos de la Universidad (Módulo Control de Gestión y BSC) y en un Diplomado de Emprendimiento Avanzado, para profesores de #CFT e #IP (Optimización de costos y levantamiento de capital).

Experiencia como Directora de empresas, Directora Gremios, Gerente General de 2 manufactureras, Gerente de Finanzas y RRHH en fastfood, Gerente de Finanzas y Ventas filial bancaria.

Mentora en UDD Ventures, Mentores de impacto y Comunidad Mujer.

Actualmente es Director Ejecutivo de Promanagment Consulting.

**01****Rol y Desafíos del Mentor de  
Nuevos Negocios**

## 1.3 INTERVENCIÓN ESTRATÉGICA DEL MENTOR DE NUEVOS NEGOCIOS.

### Contenidos

- Identificación y análisis de recursos tangibles e intangibles, para generar planes de facilitación en desarrollo de nuevos negocios desde la mentoría.
- Identificar cómo se pueden potenciar esos recursos y descubrir herramientas que faciliten la gestión del cambio.
- Conocer y experimentar la identificación de conductas, que aceleren la generación de contextos de aprendizaje y adaptabilidad a contextos VUCA.
- Estrategias para sumar horas de vuelo en mentoring.
- Identificar elementos contextuales presentes en proceso de disrupción, los visibles e invisibles que afectan los procesos de cambio.
- Identificar herramientas de facilitación, palancas del cambio hacia lugares desconocidos.
- Análisis y reconocimiento de las conductas que funcionan: Effectuation Model, ¿PDCA Model to FIAT Model?  
Estrategias para identificar posibles rutas y establecer KPI individuales de un plan de autoaprendizaje para aumentar impacto.

### RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes aprenderán a identificar, analizar y planificar la estrategia requerida para generar los cambios necesarios en el negocio, tomando en cuenta además la cultura del equipo que trabajará en ello. De esta forma el mentor no sólo propondrá la ruta, si no que también entregará el mapa y podrá medir los resultados.

# Erica Pavez

# Mentores

PARA NUEVOS NEGOCIOS

**01****Rol y Desafíos del Mentor de  
Nuevos Negocios****1.4 Evaluación y  
financiamiento de nuevos  
negocios.**

## Claudio Dufeu

Master en Administración de Empresas (MBA) con especialización en Finanzas de L. Stern School of Business, New York University. Ingeniero Civil Industrial, Universidad de Chile.

Actualmente, es socio fundador de Tribeca Advisors, boutique de asesoría de M&A, valorización, levantamiento y estructuración financiera. Cuenta con más de 20 años de experiencia en inversiones en capital de riesgo, nuevos negocios, finanzas corporativas, y M&A, desempeñándose previamente como socio fundador de Orion Capital Asset Management, administradora de fondos de private equity, director de inversiones del fondo de capital de riesgo de Fundación Chile, y gerente de alianzas estratégicas y planificación financiera en Visa Internacional y en el grupo de Securitización Internacional de Fitch Rating, en Estados Unidos.

Es profesor de financiamiento de nuevos negocios, capital de riesgo, y estructuración de planes de negocio de los programas de magíster de la Universidad Adolfo Ibáñez y Universidad de Chile, FEN.

Sus temas de interés son finanzas corporativas, desarrollo de nuevos negocios, emprendimiento corporativo y capital de riesgo.

## 01

### Rol y Desafíos del Mentor de Nuevos Negocios

## 1.4 EVALUACIÓN Y FINANCIAMIENTO DE NUEVOS NEGOCIOS.

### Contenidos

- Conocer criterios de valoración de empresas de diversas industrias.
  - Identificar los elementos claves en levantamiento de capital, ya sea para la búsqueda interna en una organización o para proyectos de emprendimiento.
  - Guiar correctamente el proceso de levantamiento de capital y gestión de las finanzas.
- Flujo de Caja y Valorización a través de casos reales de diversas empresas e industrias.
  - Etapas de levantamiento de capital en intraemprendimiento como startups.
  - Aspectos legales con respecto a los requerimientos mínimos para evaluar proyectos de nuevos negocios.
  - Preparación de levantamiento de capital y Pitch comercial para la obtención de fondos de inversión.

### RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes adquirirán los conocimientos para orientar sobre la valorización de la empresa o proyecto, contemplando diversos factores de cada industria y aspectos legales. Podrán realizar la preparación adecuada a su equipo para llegar a la instancia de contacto con inversionistas de manera óptima y cuidando todos los elementos a presentar.

# Claudio Dufeu

# Mentores

PARA NUEVOS NEGOCIOS

02

Nuevos escenarios y  
estrategias del Mentor  
de nuevos negocios

2.1 Evolución digital, una  
nueva competencia  
organizacional



## Boris Martínez

Ingeniero comercial y MBA, Universidad Católica de Valparaíso. Master of global management en Thunderbird, AZ, USA.

Más de 18 años de experiencia en innovación, estrategia, I+D, canales comerciales y ventas. Mentor certificado por Red de Mentoring de España.

Creador del Centro de Investigación y Desarrollo de Telefónica en Chile (TID) .

Lideró Transferencia Tecnológica de TID y programa de Innovación Abierta y Desarrollo de Ecosistema, en torno a IoT y Big Data.

Co-creador y gestor del programa de gestión de innovación en Telefónica Chile.

Actualmente es socio consultor en DDV Consultores y fundador de Dbox Radio

**02**

Nuevos escenarios y  
estrategias del Mentor  
de nuevos negocios

## 2.1 EVOLUCIÓN DIGITAL, UNA NUEVA COMPETENCIA ORGANIZACIONAL

### Contenidos

- Nuevas tecnologías y el significado de lo digital a partir de la revisión y discusión en torno al impacto de nuevas tecnologías como IoT, IA, Blockchain.
- Contexto industrial y Estrategia Digital por medio de la comprensión de los impactos de las tecnologías en la configuración industrial y la decisión estratégica de qué rol se quiere jugar en él.
- Revisión de algunos desafíos recurrentes que las organizaciones enfrentan en un proceso de transformación basado en datos.
- Descripción de la agilidad y recorrido por las principales herramientas para nuevos métodos de trabajo.
- Ejemplos del impacto en una organización a partir de nueva gestión basada en datos.

### RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes podrán comprender el proceso de transformación digital a partir de un enfoque interdisciplinario, centrado en el valor que le genera al negocio y en los desafíos culturales que se enfrentan comúnmente. El mapa de navegación que se ofrece, es un primer paso imprescindible para iniciar la gestión de cualquier proceso de transformación organizacional.

# Boris Martínez

# Mentores

PARA NUEVOS NEGOCIOS

02

Nuevos escenarios y  
estrategias del Mentor  
de nuevos negocios

2.2 e-Commerce y  
Marketing Digital.



## Carlos Doyhamberry

Gerente General de la agencia y consultora de negocios digitales Think-Thanks y Director del Diplomado de Estrategia de Marketing Digital de la Universidad de los Andes.

Emprendedor tecnológico con más de 15 años de experiencia en el ecosistema digital latinoamericano, Consultor y Mentor de Startups Certificado UDD Ventures. Es Ingeniero Comercial y cuenta con estudios en MIT y la Universidad de Berkeley, en áreas de Innovación y Transformación Digital.

Fundador (2009) de ClickMagic, startup pionera del Marketing Digital para eCommerce, con oficinas en 6 países de Latinoamérica. Además ha sido Gerente de Marketing y Ventas de MercadoLibre.com y Deremate.com.

## 02

Nuevos escenarios y estrategias del Mentor de nuevos negocios

### 2.1 EVOLUCIÓN DIGITAL, UNA NUEVA COMPETENCIA ORGANIZACIONAL

#### Contenidos

- Entender el lenguaje de los negocios digitales.
- Identificar la importancia de tener presencia digital y del eCommerce en todo negocio.
- Conocer las tecnologías/plataformas de eCommerce más usadas en la actualidad, y cómo elegir la adecuada.
- Relacionar la importancia de la correcta estrategia de marketing digital con el eCommerce.
- Definición y aplicación de Ecommerce, Marketplace y Clasificados según la naturaleza y objetivos de cada negocio.
- Cómo seleccionar la tecnología óptima para el desarrollo de ventas online en plataformas eCommerce.
- Conceptos más importantes del marketing digital para un eCommerce exitoso.
- Estrategia de medios digitales para la estrategia correcta para alcanzar las audiencias indicadas para un negocio.

#### RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes entenderán en profundidad el mundo digital que cada día toma mayor velocidad. Conocerán las herramientas y plataformas que hoy usan las empresas y cómo lograr un marketing digital exitoso y acorde a los contextos actuales donde los canales de venta presenciales han sido desplazados por el eCommerce.

# Carlos Doyhamberry

# Mentores

PARA NUEVOS NEGOCIOS

02

Nuevos escenarios y  
estrategias del Mentor  
de nuevos negocios

2.3 Escalamiento  
Comercial B2B.



## Nicolás Elizarraga

Fundador de Empower it, primera consultora de conocimiento en ventas B2B para productos y servicios de base tecnológica.

A la fecha +500 personas de 10 países cursaron la especialización en ventas B2B para soluciones de base tecnológica en formato eLearning, con un net promoter score de 9.1.

Hace 5 años realiza consultorías de proceso comercial y capacitaciones para empresas y startups de base tech de modo directo. Ha prestado servicios de éste tipo en 8 países hasta ahora, considerando también clusters de empresas de tecnología, incubadoras y aceleradoras de startups. Lleva 12 años investigando el modo en que las empresas compran TI en América latina.

Tiene un podcast de ventas TI (en spotify) y realiza un estudio de benchmarks comerciales en la venta de tecnología con ayuda de las cámaras de software latinoamericanas.

## 02

Nuevos escenarios y estrategias del Mentor de nuevos negocios

### 2.3 ESCALAMIENTO COMERCIAL B2B

#### Contenidos

- Determinar si la solución genera suficiente valor para un potencial cliente.
- Estructurar un equipo comercial (personas, roles)
- Incorporar herramientas de gestión comercial y automatización.
- Transformar un servicio en producto escalable evaluando las características del servicio "commodity" o de escasa diferenciación.
- Dar valor a partir de la técnica "punta de lanza" para seleccionar problemas escalables y presentarlos de modo atractivo.
- Templates iniciales de contacto para despertar curiosidad.
- Determinar si una solución genera suficiente valor para un potencial cliente. ¿Por qué compra una empresa?
- Indagación consultiva y creación de caso de negocio.
- Aplicación de pilotos / caso de negocio.
- Estructurar un equipo comercial a partir de la definición de las características del buen comercial, perfiles existentes, ventajas y desventajas.
- Disposición del área comercial según características del negocio.
- Incorporación de herramientas de gestión comercial y automatización para el armado de bases de datos, automatización de contactos y seguimiento, gestión comercial y traza de gestiones comerciales (CRM).

#### RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes obtendrán herramientas prácticas para acompañar a los emprendedores en los desafíos de escalamiento comercial B2B, desarrollando capacidades para transformar un servicio sin diferenciación en una solución atractiva para potenciales prospectos.

# Nicolás Elizarraga

# Mentores

PARA NUEVOS NEGOCIOS

02

Nuevos escenarios y  
estrategias del Mentor  
de nuevos negocios

2.4 La relevancia del mentor  
para el crecimiento  
organizacional



## Pamela Chavez

CEO Domolif SpA., una empresa EBCT en el área de la Biotecnología. Fundadora de Aguamarina SpA ahora CEIBO Biotecnologías y de Biotecnologías Antofagasta SA. Ingeniero en Acuicultura, MSc.

En Microbiología Acuática y PhD en Microbiología y Biología Molecular, ambas en la Universidad de Kioto, Japón. Post Doctorado en la Universidad de Hawái at Manoa.

Emprendedora Endeavor desde el 2010, ha realizado especializaciones en negocios en Columbia University, Cambridge University e IESE.

Experiencia en Mentoring, Levantamiento de Capital y Desarrollo de modelos de negocios para empresas EBCT. Consultora Internacional.

**02****Nuevos escenarios y estrategias del Mentor de nuevos negocios**

## 2.4 RELEVANCIA DEL MENTOR PARA EL CRECIMIENTO ORGANIZACIONAL (CASO EMPRENDIMIENTO ENDEAVOR)

### Contenidos

- Relevancia de contar con mentores dinámicos.
- Cómo elegir un mentor.
- Cómo se incorporan los mentores en la organización.
- Crecimiento Organizacional a partir de las etapas de una empresa, desde startup a una empresa comercializando productos o tecnologías.
- Identificar los tipos de mentores importantes durante el desarrollo y crecimiento de una empresa.
- Revisar los tipos de mentores y experiencias que fueron claves para el crecimiento de las empresas fundadas.
- Estrategias de incorporación de mentores a la organización.

### RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes podrán comprender los diferentes tipos de mentores y la relevancia que tienen en cada una de las etapas de desarrollo y crecimiento. Tanto para una startup como para un proceso de intraemprendimiento corporativo.

# Pamela Chavez

# Mentoring y Liderazgo con organizaciones externas.

Durante la parte final del programa, los participantes deberán poner a prueba los conocimientos adquiridos, trabajando con startups y pymes del portafolio de UDD Ventures.

A lo largo de 4 jornadas, los participantes deberán mentorear grupalmente a emprendimientos con problemáticas reales.

## METODOLOGÍA

Sesiones de trabajo grupales de 1 hora de duración con startups definidas por UDD Ventures.

# Dinámicas de aprendizaje

A lo largo del programa se realizarán dos círculos de aprendizaje, los cuales serán facilitadas por miembros del equipo UDD Ventures. Para cada una de estas actividades, se realizarán dinámicas distintas con el fin de conseguir los siguientes objetivos:

- Conectar las experiencias de los participantes y adquirir nuevas herramientas con el fin de potenciar el ejercicio de los mentores.
- Facilitar el trabajo en equipo, análisis filosófico de los desafíos y generación de networking.
- Explicar los elementos claves que facilitan o dificultan el ejercicio como mentor.

## METODOLOGÍA

2 horas en grupos de 5 a 10 personas

### 40 minutos

Cada líder de nuevos negocios cuenta su experiencia y plantea sus principales desafíos al resto de su grupo.

### 30 minutos

Comentar un caso por grupo al resto de los compañeros.

### 20 minutos

Cierre actividad.

- ❖ *Es fundamental que los participantes se conecten rigurosamente al inicio de la jornada para armar los grupos de trabajo y que todos puedan participar en la actividad.*
- ❖ *El contenido y tiempo indicado es referencial. El detalle de cada jornada será enviado a los participantes con, al menos, 2 días de anticipación.*

## Experiencias



### Natalia Rodríguez

*“Fue súper enriquecedor, me entregó muchas herramientas prácticas para poder desarrollar una mentoría y aportar de manera real a un emprendimiento. Me gustó que este programa, en un periodo de 2 meses, te nutre de conocimiento y te permite poner en práctica lo aprendido en un caso real.”*



### Francisco Castro

*“El proceso de formación, sin duda ha sido de una riqueza gigantesca, tanto durante la realización de las clases, como las dinámicas de aprendizaje y jornadas prácticas con nuestros mentee. Cuando me inscribí en el programa tenía una expectativa muy alta, la que sin duda fue superada y con creces.”*



### John Savignone

*“Es una gran satisfacción descubrir y sentir que los conocimientos adquiridos durante el curso, junto con nuestra experiencia, son un real aporte durante el mentoring a emprendedores.”*



### Vanessa Escudero

*“UDD Ventures te entrega todas las herramientas para poder ser un mentor integral y te permite contactar con más personas que, como uno, están muy interesadas en iniciarse en esto, y también con mentores experimentados y startups que han trabajado con ellos en el pasado. Es un programa totalmente recomendable.”*



Programa de formación y certificación.

# Mentores

PARA NUEVOS NEGOCIOS

## Precio

\$870.000

## Ex alumnos UDD

15% ex alumnos de pre y post grado.

## Empresas

15% para grupos de 3 o más ejecutivos de una misma empresa.

## Referidos

10% para referidos por alumnos de versiones anteriores.

Nota: Los descuentos no son acumulables.

## Banco de Chile

### Aprovecha los beneficios pagando con las tarjetas del Banco de Chile

- 15% de dcto. en el valor del programa.
- También puedes pagar de 3 a 12 cuotas sin interés.

CAE: 1,47% / COSTO TOTAL: \$745.357 pagando en 12 cuotas sin interés.

---

Beneficios válidos hasta el 31 de Diciembre 2021. Descuento se realiza en el punto de venta. Cuotas sin interés son válidas sólo pagando con Tarjetas de Crédito del Banco de Chile. Transacciones en cuotas están afectas al impuesto al crédito el que es de cargo del cliente. La realización de los cursos y calidad de éstos, además del descuento es de exclusiva responsabilidad de UDD Ventures sin que corresponda a Banco de Chile intervención en ello ni en la posterior atención que ello demande. Infórmese sobre la garantía estatal de los depósitos en su banco o en [www.cmfchile.cl](http://www.cmfchile.cl) [cmfchile.cl]

Programa de formación y certificación.

# Mentores

## PARA NUEVOS NEGOCIOS

### Lugar

Aula Virtual: Plataforma Zoom.

En caso de que las condiciones sanitarias lo permitan, se espera poder realizar jornada de cierre presencial.

### Horas

54 horas pedagógicas  
+ 4 horas prácticas.

*Nota: Por fuerza mayor podría existir variación en los horarios señaladas, modalidad y profesores. De ocurrir esto último, serán reemplazados por académicos de igual calidad.*

# UDD Ventures

<b>Modalidad Blended</b> <b>Aula Virtual</b>	
PERIODICIDAD	2 veces por semana.
HORARIO	19:00 a 22:00 hrs.

### CONTACTO

**Constanza Illesca**  
cillesca@udd.cl

Admisión UDDV  
+569 6170 9328

[cursosuddv@udd.cl](mailto:cursosuddv@udd.cl)

[www.uddventures.udd.cl](http://www.uddventures.udd.cl)