

REQUISITOS PARA LA POSTULACIÓN
PROGRAMA FORMACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE MENTORAS
Proyecto InES Género - Instituto 3IE
USM

El proyecto InES Género y el Instituto Internacional para la Innovación Empresarial (3IE), ambos de la Universidad Técnica Federico Santa María (USM), se complacen en anunciar el lanzamiento de las bases del Programa “Formación y Certificación de Mentorías”, enfocado en el desarrollo y la promoción de la participación femenina en el ámbito de la innovación tecnológica. Este programa, que consiste en un curso teórico *online* de un mes, y cinco meses de mentorías guiadas, está diseñado para empoderar a las mujeres interesadas en incursionar en áreas de vanguardia tecnológica.

I. Objetivo

El foco de la presente iniciativa es facilitar y promover la integración de mujeres dentro del ámbito de la mentoría para aportar a la comunidad y al ecosistema desde sus conocimientos. Mejorar competencias, potenciar el liderazgo femenino y enseñar metodología de formación y entrenamiento a mujeres USM que deseen participar.

II. Requisitos

- Ser mujer, académica, docente, investigadora, postdoctoral USM, PAC, PAI, estudiante de postgrado, emprendedora, funcionarias cuyas labores se relacionen directamente con la temática de la certificación. Lo anterior, debe ser detallado y expresado dentro de la postulación y quedará sujeto a revisión por parte de la comisión evaluadora.
- Tener un interés demostrado en el ámbito de la innovación tecnológica.
- Contar con acceso a internet para participar en el curso online.
- Comprometerse a dedicar tiempo y esfuerzo al curso teórico y a las mentorías guiadas.
- Asistir a los 8 módulos formativos (24 horas cronológicas) del Programa
- Realizar una práctica de mentoring, posterior a los módulos formativos, que consiste en 4 sesiones de mentoring de 90 minutos c/u, en un máximo de 4 meses)

III. Proceso de Selección

Postulación: Las candidatas deberán completar el formulario de inscripción en línea: <https://forms.office.com/r/XTHEmfiDB6>.

Evaluación: Un comité de expertos en *mentoring* y tecnología de la USM revisará las solicitudes realizadas y seleccionará a las candidatas más adecuadas en función de su perfil, motivación y potencial de desarrollo.

Seleccionadas: Las participantes seleccionadas serán anunciadas públicamente vía correo electrónico y publicación en el sitio web: <https://inesgenero.usm.cl/>

IV. Programa

Consta de 8 módulos de 3 horas formativas remotas cada uno.

1. Habilidades personales de una mentora.
2. Negociación Relacional: de la competencia a la colaboración.
3. Gestión comercial de emprendimientos/proyectos
4. Marketing y posicionamiento de emprendimientos.
5. Estructura Financiera de un emprendimiento.
6. Principales aspectos del proceso de mentoring.
7. Liderazgo Efectivo.
8. Empoderamiento de mi marca personal.

Posteriormente, la acreditación de un proceso de mentoring de 4 sesiones en un máximo de 4 meses.

V. Beneficios

- Acceso a conocimiento especializados en innovación tecnológica.
- Orientación personalizada a través de mentorías guiadas.
- Oportunidades de networking con profesionales del sector.
- Certificación emitida por la USM al completar con éxito el programa.

VI. Cronograma

Modalidad 100% *online*

24 horas formativas (8 módulos)

06 horas (4 sesiones) de Acreditación de un Procesos de *Mentoring*.

Fecha de inicio del llamado: miércoles 08 de mayo

Fecha límite de inscripción: miércoles 15 de mayo

Publicación de resultados: viernes 24 de mayo

Inicio del programa: jueves 30 de mayo

Horario de módulos: martes, miércoles y jueves entre las 18:00 a 21:00 hrs

Contacto: proyecto.inesgenero@usm.cl

Módulo	Relator/a	Día	Fecha	Hora
Habilidades personales de una mentora.	Andrea Corvera	Jueves	30-05-2024	18:00 - 21:00 hrs
Negociación relacional: de la competencia a la colaboración.	Carlos Sanhueza	Martes	04-06-2024	18:00 - 21:00 hrs
Gestión comercial de emprendimientos/proyectos	Gonzalo Silva	Miércoles	05-06-2024	18:00 - 21:00 hrs
Marketing y posicionamiento de emprendimientos.	Carlos Soto	Martes	11-06-2024	18:00 - 21:00 hrs
Estructura financiera de un emprendimiento.	Lorena Paredes	Jueves	13-06-2024	18:00 - 21:00 hrs
Principales aspectos del proceso de mentoring.	Andrea Corvera	Martes	18-06-2024	18:00 - 21:00 hrs
Empoderamiento de mi marca personal.	Sandra Cabezas	Martes	25-06-2024	18:00 - 21:00 hrs
Liderazgo efectivo.	Felipe Peña y Lillo	Jueves	27-06-2024	18:00 - 21:00 hrs

VII. Requisitos para la certificación

1. Al menos 75% de asistencia a las 24 horas formativas.
2. Aprobar las evaluaciones de cada módulo con al menos un 60 (escala de 0 a 100)
3. Realización de 1 práctica completa de *mentoring* a 1 emprendimiento o proyecto en etapa de crecimiento o aceleración.

Las participantes que cumplan todos los requisitos recibirán de la Universidad Técnica Federico Santa María la certificación como mentoras acreditadas por la institución.

VIII. Relatores

Andrea Corvera Bahamondes.

Periodista, Licenciada en Comunicación Social. Trainer en Metodología CEFE (Competency-based Economies through Formation of Enterprise). Diplomada en Consultoría y Coaching, UAH. Diplomada en Marketing Digital PUC. Magíster en Gestión de Personas en Organizaciones, Universidad Alberto Hurtado, Santiago, Chile.

Subgerente de Formación y Networking y coordinadora de la Red de Mentores del Instituto Internacional para la Innovación Empresarial (3IE), de la Universidad Técnica Federico Santa María. Por más de 15 años ha dirigido Programas de Asesoría y Formación para emprendedores, así como Programas de Fortalecimiento de Capacidades Emprendedoras, de Gestión de Negocios y de Desarrollo de Capital Humano.

Ha participado como coordinadora y relatora en Programas de Formación de Formadores; de Formación de Mentores; Emprendimiento; Liderazgo; Coaching Organizacional; Spin Off Corporativo; Indagación Apreciativa; Innovación y Creatividad. Certificada como gestora de Programas de Mentoring.

Carlos Sanhueza Moreno.

Administrador Público de la Universidad de Chile, con un MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez, Diplomado en Finanzas Facultad Administración y Economía Universidad de Chile, Postgraduado en Evaluación de Proyectos (CEPE) Facultad de Ingeniería Industrial Universidad de Chile.

Fundador y ex Director del Centro de Negociación de la Universidad Adolfo Ibáñez. Ha coescrito los libros “Experiencias negociadoras de negociadores con experiencia” e “Inteligencia Relacional y Negociación”. Director de organizaciones de apoyo al emprendimiento, tales como Centro de Innovación Anacleto Angelini de la PUC, Netmentora y Ají Challenge. Profesional con experiencia como académico. Se ha desempeñado como Profesor Titular de Negociación de los Programas Executive MBA, MBA IP, Master y Diploma en Finanzas, Master y Diploma en MKT, Master en RRHH y cursos abiertos y cerrados de la Universidad Adolfo Ibáñez. Además, ha sido profesor invitado en las universidades: Los Andes, Colombia; Sergio Arboleda, Colombia; Del Pacífico, Perú; San Francisco, Ecuador; ADEN Business School, Argentina. Experto en las áreas de Negociación, Habilidades Relacionales y Gestión de Riesgos. Mentor con certificado.

Gonzalo Silva Maturana.

Ingeniero Comercial de la Universidad de Santiago de Chile, Máster en Dirección Comercial y Marketing en el Instituto de administración y dirección de empresas y Máster en Negocios de Telecomunicaciones en la Universidad Politécnica de Cataluña, España. Hoy es Marketing Director Perú, Ecuador y Chile de Equifax, importante empresa de carácter internacional.

Antes fue subgerente de ventas, empresas y negocios en Movistar, para luego ser subgerente comercial de empresas y regiones. Un año después, es nombrado gerente de grandes empresas y regiones en la misma compañía.

Carlos Soto Yáñez.

Titulado de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica Federico Santa María. Profesor en el Departamento de Industrias y en el Departamento de Diseño de Productos de la misma Universidad, además de haber sido coordinador de comunicaciones de la carrera de Ingeniería Comercial de la misma casa de estudios.

Tiene experiencia en el área de diseño, evaluación y gestión de proyectos, generando experiencia como emprendedor, consultor y docente. También, ha sido emprendedor en empresas del área del diseño, comunicación, ventas y marketing.

Actualmente, es Co-fundador y CEO de la empresa Pulsoline, la cual se dedica a la consultoría en ventas y marketing digital bajo tres pilares de negocio: consultoría en ventas y publicidad digital, consultoría en transformación digital mediante herramientas de innovación tecnológica de origen europeo implementadas en Latinoamérica y consultoría en innovación y diseño de experiencia de compra. Mentor certificado.

Lorena Paredes Buzeta.

Ingeniero Civil Industrial y Magíster en Gestión Empresarial de la Universidad Técnica Federico Santa María. Diplomado en Diseño, Evaluación y Gestión de Proyectos de Interés Público de la Universidad de Chile.

Consultora Sénior en Gotschlich & Gotschlich Consultores S.A., asesorando en innovación y diseño de soluciones aplicadas de ERP, Business Intelligence y Big Data, así como también, en la definición, análisis, y modelación de proyectos. Además, ha realizado consultorías en áreas financieras y gestión de costos para clientes Pymes. Cuenta con experiencia laboral por más de 20 años en las áreas técnicas de Evaluación de Proyectos, Finanzas, Gestión de Costos y Tecnología aplicada de Business Intelligence. En el ámbito académico, se ha desempeñado por más de 10 años como docente en la Universidad Técnica Federico Santa María, hasta la fecha. Mentora certificada.

Felipe Peña y Lillo.

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Técnica Federico Santa María y MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez con más de 18 años de experiencia laboral en tres grandes industrias: Telecomunicaciones, Aerolíneas y Retail Financiero donde ha desarrollado productos, pricing y estrategias de canales de venta hasta la operación en terreno. Desde el 2016 es profesor de liderazgo para el MBA USM y desde 2013 en clases de pregrado en esta misma casa de estudios.

Actualmente es el gerente de atención técnica territorial en ENTEL. Previamente fue gerente de ventas y servicio al cliente para mercado PYME donde tenía la responsabilidad de la estrategia y ejecución de canales al mercado PYME, 110.000 clientes, 110 colaboradores ENTEL y 250 colaboradores externos. Mentor certificado.

Sandra Cabezas Jelves.

Ingeniera Comercial con mención en administración de Empresas, Licenciada en Administración y Contador Auditor, Licenciada en Contabilidad y Auditoría en la Universidad de Ciencias de la Informática. Magister en Innovación y Emprendimiento Tecnológico de la Universidad Adolfo Ibáñez. Magister en Transformación Digital y Nuevos Modelos de Negocios de la Universidad de Barcelona. Actualmente, se desempeña como Líder de Conexiones con Partners Estratégicos en Corfo, tales como Ripley, Falabella,

Banco Estado, Mercado Libre, Banco de Chile, Starken y CMPC. Además, es Directora Colaborativa de Innovación en MEM (Comunidad de Mujeres Emprendedoras). Sus principales funciones tienen que ver con la búsqueda de alianzas en el ámbito público, privado y académico, generando instancias de encuentro entre las pequeñas y medianas empresas y emprendedores con estos partners estratégicos. Tiene más de 10 años en contabilidad y auditoría en empresas nacionales e internacionales, y 20 en coordinación y gestión de equipos utilizando habilidades de alto rendimiento e innovación.