



## PROGRAMA DEL CURSO ONLINE DE FORMACIÓN EMPRESARIAL PARA MUJERES EN EL ÁMBITO RURAL

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) ha puesto en marcha la organización de un taller formativo dirigido a mujeres galardonadas con los Premios de Excelencia a la Innovación para Mujeres Rurales. Para ajustar el plan formativo y el equipo formador del taller se envió un cuestionario para conocer las necesidades que tienen las premiadas; en base a los resultados de éste, abajo se presentan los detalles del curso.

**Duración:** 4 semanas

**Fecha:** 8 junio - 3 julio

**Nº asistentes\*:** premiadas de las ediciones de los Premios de Excelencia a la Innovación para Mujeres Rurales

\*En caso de que las interesadas superen el cupo previsto en el curso se seleccionará a las primeras inscritas y se valorará programar una nueva edición en otras fechas.

### Objetivo general

Mejorar la preparación y competencias de las mujeres premiadas para el desarrollo de sus funciones en las empresas que dirijan o en las que trabajen, en relación a sus conocimientos, aptitudes y habilidades.

### Estructura y organización del curso

Se propone estructurar el curso online a lo largo de **cuatro semanas**, de modo que las participantes puedan compaginarlo con mayor facilidad con el desarrollo de su actividad. Cada semana se impartirá un módulo en torno a las siguientes temáticas:

- **MÓDULO I. Cómo comercializar. Capacidad negociadora. Semana 1**
- **MÓDULO II. Gestión empresarial y financiera. Semana 2**
- **MÓDULO III. Mejora tus herramientas de comunicación. Semana 3**
- **MÓDULO IV. Gestión de equipos y resolución de problemas. Semana 4**

La estructura de todos los módulos, excepto del I, es la siguiente:


- **Lunes 10.00h-12.00h - Sesión I:**  
La sesión durará **dos horas** intercalando videoconferencia teórica de los ponentes e intercambio y puesta en común de las participantes.
- **Periodo de martes a viernes:**
  - **Trabajo individual:** lecturas o videos recomendados por los ponentes. De esta manera se podrán aplicar los conocimientos adquiridos al proyecto por cada participante a través de propuestas de reflexión, planteando ejemplos y casos prácticos.

- **Posibilidad de intercambio** entre las participantes a través de dos foros diferenciados:
  - Uno exclusivo de alumnas, donde el equipo docente no interviene (aunque puede leer): se solicitará a las asistentes que incluyan una breve presentación, enlace a video representativo de su proyecto, etc.
  - Y otro foro de consultas alumnas-docentes, donde estos últimos solucionan las dudas y aclaran cuestiones diversas planteadas por las alumnas y de propia iniciativa.
- **Viernes - 10.00h-12.00h Sesión II: durará dos horas, y estará compuesta por:**
  - Resolver casos prácticos o manifestar los puntos importantes de las prácticas (60 minutos).
  - Reforzar los conocimientos de toda la semana, con resúmenes y ampliaciones pedidas, o exposición más de detalle de lo que más haya interesado en los días anteriores y conclusiones finales (60 minutos).

El **módulo I: Cómo comercializar. Capacidad negociadora** tendrá una sesión más respecto al resto de módulos, y que se llevará a cabo el día martes, de la semana I, de 10.00h-12.00h.

### Programa provisional

<b>Programa del curso</b>
<p><b>Módulo I: semana 1. Cómo comercializar. Capacidad negociadora</b>  <b>Gerónimo Sánchez, Director técnico de Andanatura</b></p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategias de comercialización</li> <li>• Cómo hacer un Plan de marketing adecuado para mi negocio</li> <li>• Claves de la comercialización online</li> <li>• Fortalecer la capacidad negociadora</li> </ul>
<p><b>Módulo II: semana 2. Gestión empresarial y financiera</b>  <b>Manuel Pérez, Consultor experto en gestión empresarial</b></p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elementos de éxito de una buena gestión empresarial y financiera</li> <li>• Cómo llevar las cuentas de mi empresa</li> <li>• Cómo hacer un Plan económico-financiero</li> <li>• Fiscalidad para autónomos y pymes</li> <li>• Líneas financieras, ayudas disponibles y situación específica COVID-19</li> </ul>
<p><b>Módulo III: semana 3. Mejora tus herramientas de comunicación</b>  <b>Rocío del Cerro, Experta en Comunicación</b></p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprender a construir una marca, reorientarla y darla a conocer a proveedores, clientes, socios e inversores, administraciones y medios con el fin de incrementar su actividad y volumen de negocio</li> <li>• Estrategia de comunicación</li> <li>• Nombre y redes: la importancia del nombre, en qué redes estar, web, blog, video</li> </ul>



blog, fotos
<ul style="list-style-type: none"><li>• Portavoz: comunicación no verbal y corporativa</li><li>• Medios de comunicación</li></ul>
<b>Módulo IV: semana 4. Gestión de equipos y resolución de problemas</b> <b>Raúl Martínez, Consultor Senior y Project Manager especialista en Innovación, Aprendizaje y Organizaciones</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Dinámica grupal y etapas de desarrollo en un equipo</li><li>• Roles y gestión de personas</li><li>• Estilos de liderazgo. Liderazgo situacional</li><li>• Tipos de conflictos y tipos de soluciones en la gestión de conflictos con personas</li><li>• Tipos de problemas y tipos de soluciones en la toma de decisiones empresariales</li></ul>

## Diploma acreditativo

Las participantes recibirán un **certificado** de aprovechamiento del curso acreditado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA). Para ello se establece como requisito asistir como mínimo al 80% de las sesiones totales del curso.

## Plataforma de formación: e-learning

Sistema web *conference* (videocolaboración)