

PROGRAMA GENERACIÓN DIGITAL PYMES Y AUTÓNOMOS



PARA PERSONAS DIRECTIVAS EN ANDALUCÍA
Y POR SECTOR DE ACTIVIDAD



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA

SECRETARÍA DE ESTADO DE POLÍTICA DE ENTES PÚBLICOS



Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia



Escuela de organización industrial



GENERACIÓN DIGITAL

EMPRESAS RESPONSABLES DE LA FORMACIÓN

El programa se engloba dentro de las diferentes iniciativas conocidas como GENERACIÓN D que tienen como objetivo impulsar la transformación digital de autónomos, pequeñas y medianas empresas. La coordinación se realiza desde EOI, Escuela de Organización Industrial y desde el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital.

Para estos programas financiados con fondos, NextGeneration de la Unión Europea, las entidades coordinadoras han realizado la selección de las empresas de formación que pueden impartir estos cursos para directivos.

Una UTE es una Unión Temporal de Empresas. La unión formada por Averroes Grupo Forma S.L.L y Sartia Formación S.L es una de las entidades formadoras reconocidas para la impartición del programa.

Sumamos 44 años de experiencia y miles de Directivos formados en herramientas digitales.

MODALIDAD

El Programa está diseñado combinando las ventajas de la formación presencial con sesiones virtuales síncronas y mentorías personalizadas. Además, durante el curso **cada participante realizará como proyecto final un plan de acción para su propia empresa.**

100% SUBVENCIONADO POR LA UNIÓN EUROPEA

Inscripción máxima de dos personas directivas de una misma pyme.

FORMACIÓN EQUIVALENTE A 15 ECT, S

Programa coordinado desde el Ministerio de Asuntos económicos y Transformación Digital.



CLAUSTRO

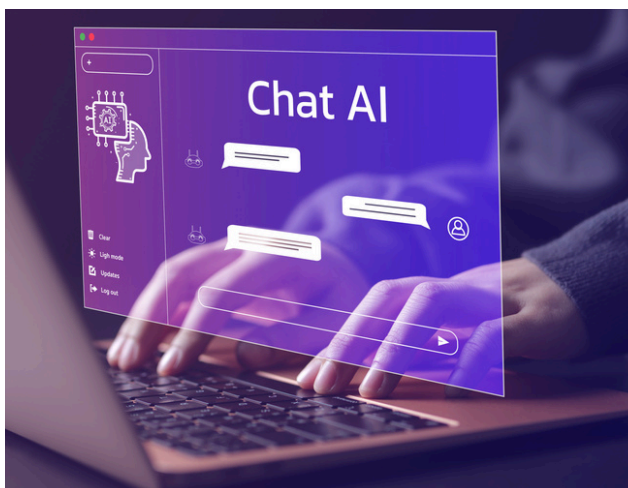
Hemos seleccionado profesores especializados por sector con trayectorias avanzadas en el entorno digital y a expertos en redes sociales, marca personal, innovación, venta digital e inteligencia artificial.

Referentes digitales algunos de ellos al frente de empresas como: Cyberclick, InboundCycle, Digital Selling Institute, Foxize o The Growth Company.

Todos ellos capaces de transmitir la información que permite optimizar al máximo los nuevos canales, así como buenas prácticas y los posibles escollos a encontrar desde la experiencia desde sus propias empresas.




Aprovecha la oportunidad de formarte de forma gratuita con los mayores expertos en estrategia digital.



De directivo a directivo



 NOELIA SÁNCHEZ



 PAU VALDÉS



 DAVID TOMÁS




 MARÍA BRETÓN



 LORETO GÓMEZ



© Fotolinked.com

 ÁLEX LÓPEZ LÓPEZ
Director académico del programa



 MIGUEL ÁNGEL TRABADO



 JOSÉ CARLOS CORTIZO



 CRISTINA VILLAVERDE



 MARINA AVILÉS



DD
DIRECTIVOS DIGITALES
DD



 FERNANDO DE LA ROSA



 MANUEL ASLA

ENFOQUE

A través de un contenido elegido con una visión completa de cada una de las áreas de trabajo el programa forma y acompaña mediante mentorías personalizadas a los equipos directivos con el objetivo de que se conviertan en claro ejemplo y detonante para impulsar definitivamente la transformación digital de su empresa.

Un recorrido que se inicia Realizando un diagnóstico inicial de la situación y que define y actúa sobre objetivos específicos y alcanzables para el Plan de Transformación Digital.

Un programa práctico que incluye:

- Talleres presenciales
- Vídeo conferencias
- Recursos On-line
- Tutorías personalizadas
- Casos de éxito sectorizados

ESPECIALIZADO

En los programas formativos se ha diseñado una parte común y transversal y contenidos especializados y enfocados pensando en optimizar al máximo los beneficios que el programa puede aportar por sector de actividad de las personas participantes.

Se implantará un programa específico para grupos homogéneos de participantes para los siguientes 6 sectores:

- Comercio
- Industria
- Servicios
- Turismo
- Tecnología
- Agroalimentación

FORMATOS Y DISTRIBUCIÓN HORARIA

MOOC

4 horas del MOOC Generación Digital MOOC es el acrónimo de Massive Online Open Courses (o Cursos online masivos y abiertos) Es decir, se trata de un curso accesible mediante internet.

136 HORAS LECTIVAS

divididas en módulos de las que 35 serán presenciales y el resto en formato síncrono mediante vídeo conferencias en directo.

RECURSOS ASÍNCRONOS

vídeos, archivos en pdf, podcats, noticias e informes

10 HORAS DE MENTORÍAS PERSONALIZADAS

individuales o en grupos reducidos de máximo tres personas con intereses laborales comunes.

PROYECTO FINAL INDIVIDUAL

Plan de acción para la propia empresa.

Formación valorada en diploma con 375 horas

FORMATOS Y DISTRIBUCIÓN HORARIA

En detalle

MOOC

4 horas del MOOC Generación Digital.

MOOC es el acrónimo de Massive Online Open Courses (o Cursos online masivos y abiertos) Es decir, se trata de un curso accesible mediante internet.

Se trata de un primer paso diseñado para proporcionar a los participantes una idea general, un marco de referencia sobre la importancia de las habilidades digitales para enfrentar los retos del mundo actual.

Una vez realizado el MOOC, los participantes del Programa ya podrán iniciar los contenidos específicos del curso.

Formato: Síncrono virtual

Objetivo: Establecer las bases del programa y realizar un cuestionario de nivelación de conocimientos.



MASSIVE

There may be 100,000+ students in a MOOC.



OPEN

Anyone, anywhere can register for these courses.



ONLINE

Coursework is delivered entirely over the Internet.



COURSE

MOOCs are very similar to most online college courses.

METODOLOGÍA Y DISTRIBUCIÓN DE HORAS

En detalle

136 HORAS LECTIVAS

divididas en módulos de las que 35 serán presenciales y el resto en formato síncrono mediante video conferencias en directo.

MÓDULOS

Módulo 1: La Empresa en la Economía Digital (25 horas)

Contenido: Entender el contexto de la digitalización, la importancia de fijar una estrategia y su impacto en los resultados de la empresa.

Módulo 2: Transformando la Experiencia del Cliente (40 horas)

Contenido: Cómo contactar, atraer y fidelizar nuevos clientes utilizando los canales que ellos eligen y prefieren.

Módulo 3: Habilitando Tecnológicamente la Transformación (40 horas)

Contenido: Conocer y aplicar tecnologías que ayudan a conectar mejor, automatizar procesos y tomar decisiones más informadas.

Módulo 4: Gestionando el Cambio (16 horas)

Contenido: Implementar procesos de trabajo y comunicación ágiles y eficaces. Gestionar el cambio para expandir la cultura digital en la empresa.

Módulo 5: Casos de Usos Sectoriales (15 horas)

Contenido: Estudio de experiencias de empresas de diversos sectores que han abordado su transformación digital, compartiendo los retos asumidos y las ventajas obtenidas.

METODOLOGÍA Y DISTRIBUCIÓN DE HORAS

En detalle

10 HORAS DE MENTORÍAS PERSONALIZADAS

individuales o en grupos reducidos de máximo tres personas con intereses laborales comunes.

Formato: Síncrono virtual

Contenido:

Tutorías personalizadas para guiar a los participantes en la elaboración de su Plan de acción de Transformación Digital.

De este modo el curso favorece la implementación práctica de los contenidos de forma personalizada.



METODOLOGÍA Y DISTRIBUCIÓN DE HORAS

En detalle

RECURSOS ASÍNCRONOS

vídeos, archivos en pdf, podcats, noticias e informes

Formato: Asíncrono virtual

Contenido:

Las horas presenciales y síncronas suman un total de 150. El resto del programa, valorado en diploma con 375 horas totales y equivalente a 15 ect´s se compone de contenidos especializados en diferentes formatos accesibles a través de nuestra plataforma.

Estos recursos asíncronos, permiten que puedas completar la formación compatibilizándola con tu disponibilidad horaria.



METODOLOGÍA Y DISTRIBUCIÓN DE HORAS

En detalle

PROYECTO FINAL INDIVIDUAL

Plan de acción para la propia empresa.

Formato:

Objetivo: Realizar un plan de acción como trabajo final de un curso de liderazgo digital ofrece múltiples ventajas para la empresa. En primer lugar, permite aplicar de manera práctica los conocimientos adquiridos durante el curso, consolidando así el aprendizaje.

Además, al centrarse en los desafíos y objetivos específicos de la propia empresa, se desarrolla una estrategia personalizada que responde directamente a sus necesidades. Esto facilita la identificación de áreas de mejora y oportunidades de crecimiento.

El plan de acción promueve una visión clara y estructurada para la transformación digital, impulsando la innovación y la competitividad

Sin obviar que contar con una estrategia definida supone un ejercicio que fomenta el compromiso y la alineación de todas las personas del equipo, ya que todos los miembros pueden comprender y colaborar en la implementación de las iniciativas propuestas.

Como nuestros cursos están además sectorizados, puedes consultar a partir de la página 15 de este mismo documento, los contenidos específicos.

CALENDARIO Y OPCIONES DE PLANIFICACIÓN

Elige el formato que mejor se adapte a tus necesidades.



El programa ofrece dos tipos de planificación:

- Calendario extendido: Con una duración de seis meses.
- Calendario Intensivo: Con una duración de tres meses

Participación obligatoria
en al menos un 75%

Calendario extendido:

- 5 jornadas presenciales de 7 horas cada una distribuidas a lo largo de los seis meses del curso en diferentes ubicaciones de Andalucía. Consultar
- Dos vídeo conferencias a la semana de 2 horas cada una:
- Pudiendo elegir una de estas dos opciones:
 - Martes y jueves
 - Miércoles y viernes
- Las mentorías se fijarán consensuando agendas individualmente.
- Tiempo de dedicación libre por parte de cada participante para consultar los materiales adicionales y realizar el plan de acción.

Calendario Intensivo:

- 5 jornadas presenciales de 7 horas cada una distribuidas a lo largo de los tres meses del curso en diferentes ubicaciones de Andalucía. Consultar
- Tres vídeo conferencias a la semana de 3 horas cada una:
- Pudiendo elegir una de estas dos opciones:
 - Martes, jueves y sábado
 - Lunes, miércoles y viernes
- Las mentorías se fijarán consensuando agendas individualmente.
- Tiempo de dedicación libre por parte de cada participante para consultar los materiales adicionales y realizar el plan de acción.

CONVOCATORIA SEPTIEMBRE 2024

Úbeda



CALENDARIO ACTUALIZADO PERMANENTEMENTE

Puedes consultar todas las convocatorias disponibles en el calendario de nuestra web e inscribirte en la que te vaya mejor.
www.directivosdigitales.com

CONTAMOS CONTIGO

Dale un empujón a tu empresa.

CONTACTA CON NOSOTROS

- Si tienes dudas o necesitas soporte durante la inscripción



✉ info@directivosdigitales.com

☎ 953 79 50 65

🌐 www.directivosdigitales.com

REQUISITOS INSCRIPCIÓN

- Personas directivas o responsables de área o departamento
- Ser autónomos o PyMEs de 1 a 249 trabajadores ubicados en Andalucía.

DOCUMENTACIÓN Y PASOS A SEGUIR

- Presentación del D.N.I
- Vida laboral
- Certificado de empresa indicando puesto o declaración responsable en el caso de autónomos.
- Realización del test de Diagnóstico Digital de Acelera Pyme. (10 minutos)
- Complimentar el formulario de matriculación



SECTOR COMERCIO

En detalle



- El desarrollo de páginas web, aplicaciones móviles, sistemas de gestión de clientes o sistemas de pago online.
- Ofrecer formación y asesoramiento en materia de comercio electrónico. Creación de tiendas online, la gestión de campañas de marketing digital o la seguridad online.
- Implementar sistemas de gestión de clientes (CRM). Un CRM ayuda a las empresas a gestionar sus relaciones con los clientes, lo que puede mejorar la fidelización de los clientes y aumentar las ventas.
- Utilizar herramientas de marketing digital. Las herramientas de marketing digital pueden ayudar a las empresas a llegar a más clientes, aumentar el tráfico web y generar leads.
- Ofrecer servicios de comercio electrónico. El comercio electrónico es un canal clave por lo que es importante que las empresas ofrezcan esta opción.
- Automatizar los procesos. La automatización de procesos puede ayudar a las empresas a ahorrar tiempo y dinero, y a mejorar la eficiencia.
- Utilizar tecnologías emergentes. Las tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial, la realidad virtual y la realidad aumentada, pueden ayudar a las empresas a mejorar su oferta de productos y servicios.
- Definir una estrategia de posicionamiento clara y concisa. La estrategia de posicionamiento debe definir los objetivos, la audiencia objetivo y los atributos de la marca que se quieren comunicar.
- Crear una propuesta de valor única (UVP). La UVP es una frase concisa que resume los beneficios únicos de la marca.
- Implementar una estrategia de comunicación efectiva. La comunicación de marca debe estar alineada con la estrategia de posicionamiento y debe utilizar los canales y mensajes adecuados para llegar a la audiencia objetivo.
- Crear experiencias de marca positivas. Las experiencias de marca son los puntos de contacto que los clientes tienen con la marca, tanto online como offline. Es importante crear experiencias de marca positivas que ayuden a reforzar la imagen de la marca en la mente de los consumidores.

SECTOR INDUSTRIAL

En detalle



- El Implementar sistemas de gestión de producción (ERP). Un ERP ayuda a las empresas a gestionar sus procesos de producción, lo que puede mejorar la eficiencia y la productividad.
 - Utilizar herramientas de análisis de datos. Las herramientas de análisis de datos pueden ayudar a las empresas a identificar oportunidades de mejora y tomar decisiones más informadas.
 - Implementar tecnologías de fabricación avanzada. Las tecnologías de fabricación avanzada, como la robótica, la impresión 3D y el big data, pueden ayudar a las empresas a mejorar sus productos y procesos.
- Introducción a la industria 4.0
 - Utilización de tecnologías emergentes. Las tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial, la realidad virtual y la realidad aumentada, pueden ayudar a las empresas a innovar y crear nuevos productos y servicios.
 - Trazabilidad mediante sistema blockchain. El blockchain permite a las empresas mejorar la eficiencia de sus procesos, así como a proteger sus datos y a tener un claro control sobre la trazabilidad de productos y procesos.

SECTOR SERVICIOS

En detalle



- Implementar sistemas de gestión de clientes (CRM). Un CRM ayuda a las empresas a gestionar sus relaciones con los clientes, lo que puede mejorar la fidelización de los clientes y aumentar las ventas.
- Utilizar herramientas de marketing digital. Las herramientas de marketing digital pueden ayudar a las empresas a llegar a más clientes, aumentar el tráfico web y generar leads.
- Ofrecer servicios de comercio electrónico. El comercio electrónico es un canal de venta cada vez más importante, por lo que es importante que las empresas ofrezcan esta opción a sus clientes.
- Automatizar los procesos. La automatización de procesos puede ayudar a las empresas a ahorrar tiempo y dinero, y a mejorar la eficiencia.
- Utilizar tecnologías emergentes. Las tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial, la realidad virtual y la realidad aumentada, pueden ayudar a las empresas a mejorar su oferta de productos y servicios.

SECTOR TURISMO

En detalle



- Utilizar herramientas de marketing digital. Las herramientas de marketing digital pueden ayudar a las empresas a llegar a más clientes, aumentar el tráfico web y generar leads.
- Definir una estrategia de posicionamiento clara y concisa. La estrategia de posicionamiento debe definir los objetivos, la audiencia objetivo y los atributos de la marca que se quieren comunicar.
- Uso de herramientas de IA para el diseño de campañas como para aumentar la capacidad de respuesta y comunicación en múltiples idiomas.
- Utilización de chatbots en web para agilizar el tiempo de respuesta antes las consultas de clientes.
- Crear una propuesta de valor única (UVP). La UVP es una frase concisa que resume los beneficios únicos de la marca.
- Crear experiencias de marca positivas. Las experiencias de marca son los puntos de contacto que los clientes tienen con la marca, tanto online como offline. Es importante crear experiencias de marca positivas que ayuden a reforzar la imagen de la marca en la mente de los consumidores.

SECTOR TECNOLÓGICO

En detalle



- Implementar soluciones de inteligencia artificial (IA). La IA puede ayudar a las empresas a automatizar tareas, mejorar la toma de decisiones y ofrecer un mejor servicio al cliente.

- Utilizar tecnologías de realidad virtual (VR) y realidad aumentada (AR)**. La VR y la AR pueden ayudar a las empresas a desarrollar nuevos productos y servicios, así como a ofrecer experiencias de cliente más inmersivas y personalizadas.
- Utilizar tecnologías de blockchain. El blockchain puede ayudar a las empresas a mejorar la eficiencia de sus procesos, así como a proteger sus datos.

SECTOR AGROALIMENTARIO

En detalle



- Desarrollo de herramientas para el control de la producción agrícola para el Control Telemático de Acompañamiento al Transporte de cosechas (DAT).
- Control de la producción agrícola por medio de APPs que gestiona los recursos hídricos para optimizar la cosecha.
- Implementación de sistemas de trazabilidad desde la producción en origen hasta el consumidor final.
- Control de la gestión de costes de producción. Nuevas oportunidades de negocios que impulsan la agricultura desde la tecnología y la industria 4.0.
- Gestión de sistemas autoguiados para vehículos agrícolas por GPS.
- Uso de Machine Learning que, gracias a determinados algoritmos, reconoce patrones en datos masivos y es capaz de elaborar predicciones, Sus aplicaciones en la digitalización de la agricultura son: Estimar con exactitud la cosecha de un cultivo y análisis de la temporada mediante todos los datos.
- Soluciones tecnológicas para favorecer una agricultura sostenible con la correspondiente reducción del impacto medioambiental.

