

# PROGRAMA DE FORMACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE MENTORES



VERSIÓN 2019  
28 de mayo al 24 de julio

# DESCRIPCIÓN

En la actualidad, las **instituciones expertas** han adquirido un **rol relevante** en el apoyo a los emprendedores **en las etapas iniciales del desarrollo de sus startups**, incluyendo su **creación y escalamiento** tanto en el mercado nacional como internacional.

Aparte de los apoyos especializados se ha detectado que **las labores de mentoría** por parte de emprendedores, empresarios y ejecutivos con experiencia son particularmente **valoradas por nuevos emprendedores**. En este contexto, la **Red de Mentores de Imagine Lab**, en conjunto con el **CIET UAI**, han querido **potenciar** el ecosistema **profesionalizando el rol de mentor**, a través de **capacitaciones y certificaciones** para los futuros participantes.

**El objetivo** de este programa de certificación es **entrenar al mentor** para que **acompañe a un equipo emprendedor y contribuya con su éxito**, por medio del traspaso de experiencia y conocimiento en ámbitos de gestión, levantamiento de necesidades, implementación de soluciones y desarrollo de negocios.

**El mentor aprenderá a relacionarse y empatizar** con los integrantes del emprendimiento para apoyarlos en el desarrollo de un plan de trabajo que **maximice su rendimiento**, incorporando catalizadores que generen un sentido de urgencia y de propósito en el equipo.

**El mentor aprenderá a diferenciar la naturaleza, etapa, ciclo de vida y estructura del negocio**, identificando el tipo de producto y su mercado objetivo. Conocerá **herramientas** que le permitan orientar al equipo para la **definición de roles y responsabilidades** de los integrantes acorde al tipo de negocio y mercado al cual se orientará la oferta.

Por último, **el mentor conocerá los criterios de valorización de startups**, identificando los elementos a resguardar en las rondas de financiamiento en base a los aspectos legales y el trabajo con fondos de inversión. **El mentor aprenderá a guiar el proceso de levantamiento de capital.**



## DIRIGIDO A

**Empresarios, ejecutivos y profesionales** con experiencia que **desean apoyar startups** en su desarrollo y escalamiento.

## RESULTADOS ESPERADOS

Se espera que los mentores **adquieran** los siguientes **conocimientos, habilidades y actitudes** que den forma a las competencias para mentorear emprendedores:

- Conocimiento del ecosistema
- Capacidad de reconocer tipologías de emprendimiento
- Capacidad de crear relaciones colaborativas y generación de redes de valor
- Habilidades para diagnosticar procesos y ciclo de vida del emprendimiento
- Capacidad para guiar al equipo emprendedor hacia el logro de resultados



# CAROLINA MARCONE

**INGENIERO COMERCIAL, DIPLOMADO EN LIDERAZGO  
Y COACHING, MASTER EN MANAGEMENT UAI.**

- Consultora, profesora y coach.
- Diseño, implementación y ejecución de programas enfocados en el desarrollo de talentos, entre ellos se destacan el M.A.P. (basado en ikigai o razón de ser).
- Procesos de mentoring, coaching individuales y de equipos, escuelas de liderazgo y workshops de creación de futuro, entre otros.

Se ha especializado en aprendizaje, programación neurolingüística, negociación y comportamiento humano con el fin de acelerar los procesos de transformación conectados a un propósito y metas claras.



# GONZALO CARREÑO

**PSICÓLOGO DE LA UNIVERSIDAD DIEGO PORTALES Y  
MBA DE LA UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ.**

- Consultor y Académico, experto en el desarrollo de prácticas de liderazgo para llevar adelante cambios en la administración de las empresas. Ha incorporado módulos de Gobierno Corporativo, tanto en sus consultorías como en sus talleres y clases.
- Profesor de la Universidad Adolfo Ibáñez en la Escuela de Negocios e Ingeniería Civil en pregrado y postgrado.
- Consultor de Gobierno Corporativo, gestión de talento, negociación y emprendimiento de variadas empresas del rubro minero, comercial, financiero y productivo.

En su experiencia profesional ha trabajado en grandes compañías de retail, así como en organizaciones sin fines de lucro y en el ámbito educativo. Ha desarrollado una integradora trayectoria en organizaciones de diversas realidades culturales, en pleno proceso de fusión y expansión, y con desafíos nacionales e internacionales.



# PABLO CAROCA

**DME, ADMINISTRACIÓN DE MEDIANAS EMPRESAS.**

**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES.**

**MBA DE LA UNIVERSIDAD DEL CEMA.**

**INGENIERO EN INFORMÁTICA, UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE.**

- Más de 20 años de experiencia profesional en Tecnologías de la Información. Con una gran capacidad de Liderazgo y dirección de equipos de trabajo.
- Vasta experiencia en Arquitectura de Sistemas empresariales y en la definición de estrategias informáticas que acompañen las iniciativas comerciales y operativas de la compañía.
- Sólidos conocimientos en ingeniería de software, dirección de proyectos y rediseño de procesos.
- Conocimiento del negocio en áreas de Retail, Compañías de Seguros y Entidades Financieras.
- Más de 10 años de experiencia en implementación y gestión de proyectos para banca, incluyendo sistemas transaccionales, seguridad de la información y autenticación.

Actualmente es Director y Fundador de Imagine Lab y Nectia y con gran expertise en software, B2B, B2C, Marketing, desarrollo de producto y market fit.



# DIEGO PHILIPPI

**PUBLICISTA, MENCIÓN MARKETING Y NEGOCIOS, DIPLOMADO EN BUSINESS ADMINISTRATION AND MANAGEMENT, UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO.**

- Socio fundador de Magma Partners, un fondo de inversión enfocado en startups de tecnología en etapas tempranas. Debido a su interés en temas como la reputación corporativa y la innovación.
- Sub Gerente de Asuntos Corporativos de CCU, la principal embotelladora de cerveza y refrescos en Chile, con operaciones en todo Latinoamérica.
- Con experiencia en el sector público, desde Corfo, participando en las primeras etapas de Start-Up Chile, programa que promueve el emprendimiento mediante la introducción de empresas emergentes del exterior para iniciar sus negocios en Chile y ayudar a fomentar un ecosistema emprendedor.



# CLAUDIO DUFEU

INGENIERO CIVIL INDUSTRIAL, UNIVERSIDAD DE CHILE, MBA CON ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS EN LEONARD STERN SCHOOL OF BUSINESS, NEW YORK UNIVERSITY.

- Más de 20 años de experiencia en private equity, finanzas corporativas y M&A.
- Partner Fundador y Director Financiero en Orion Capital Asset Management, siendo responsable de la estructuración de 4 proyectos de inversión en Chile y Como Director de Inversiones en Fundación Chile Fondo de Inversión Privado fue responsable de 12 inversiones.
- Gestor de Planificación Estratégica en Visa International Latam USA.
- Profesor de Venture Capital y Finanzas para emprendedores en MBA's, programas de la Universidad Adolfo Ibáñez y Universidad de Chile.



# PROGRAMA

## MÓDULO TEÓRICO

Martes 28 de mayo de 2019 / 19:00 hrs. - 22:00 hrs.

*Sala CAP, Sede Presidente ErrázurizUAI*

### PROCESO DE MENTORING Y VALOR DEL MENTOR

- Qué es un proceso de mentoría.
- Etapas que se compone, y cuáles son sus elementos críticos.
- Reconocimiento a la diferencia entre mentoring y coaching.
- Valorización de nuestro trabajo como mentor.
- Incrementar el valor de las mentorías y la forma de interactuar con los emprendedores.

Miércoles 5 de junio de 2019 / 19:00 hrs. - 22:00 hrs.

*Auditorio Piso 3, Microsoft, Vitacura 6844.*

### RELACIÓN, DIAGNÓSTICO Y PLAN DE ACCIÓN

- Establecer cómo crear, construir y mantener una relación con nuestros mentores.
- Metodologías y mecanismos para realizar un diagnóstico adecuado, basados en la creación de un plan de trabajo
- Identificación de las etapas del ciclo de vida del emprendimiento, definir los objetivos y obtener los resultados deseados.

Miércoles 12 de junio de 2019 / 19:00 hrs. - 22:00 hrs

*Auditorio Piso 3, Microsoft, Vitacura 6844.*

## **GESTIÓN DE EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO**

- Identificación de los elementos clave que permitirán mejorar el rendimiento del equipo.
- Definición de las etapas de movilización entre un punto A y el objetivo B.
- Reconocimiento de la calidad de los participantes como observadores dependientes.
- Aprendizaje de metodologías para organizar al equipo para maximizar su rendimiento.

Miércoles 19 de junio de 2019 / 19:00 hrs. - 22:00 hrs

*Auditorio Piso 3, Microsoft, Vitacura 6844.*

## **ESTRUCTURA DEL NEGOCIO Y MODELO DE VENTAS**

- Revisión de estructuras de los modelos de ventas, profundizando en los parámetros e indicadores comerciales claves para un control de gestión eficiente como mentor.
- Determinación de roles y las responsabilidades de los integrantes del equipo dado el tipo de mercado al cual se orientará la oferta.

Lunes 1 de julio de 2019 / 19:00 hrs. - 22:00 hrs.

*Sala Entel, Sede Presidente Errázuriz UAI*

## **NATURALEZA DEL NEGOCIO Y MATCH CON EL CLIENTE**

- Diferenciación de la gestión comercial de soluciones del tipo producto, servicio o su combinación, analizando las fuerzas del mercado.
- Identificación de los atributos y dimensiones del producto, así como la identidad de la empresa y de sus clientes.
- Confección de un modelo de pricing en base a la competencia existente y a la potencial captación de otros segmentos del mercado.
- Definición de qué modelo de negocio es el más adecuado, ya sea del tipo tradicional (B2B, B2C) o bien compuesto (B2B2C, B2G2C).

Miércoles 10 de julio de 2019 / 19:00 hrs. - 22:00 hrs.

*Auditorio Piso 3, Microsoft, Vitacura 6844.*

## **LEVANTAMIENTO DE CAPITAL, VC Y GESTIÓN FINANCIERA**

- Criterios de valorización de empresas tecnológicas, identificando los elementos a resguardar como mentor en las rondas de financiamiento.
- Estudio de diferentes mecanismos y visiones de valorización de startups y formas de encarar los procesos de levante de capital.
- Proceso de levantamiento de capital, revisando las etapas de levantamiento.
- Aspectos legales y el trabajo con fondos de inversión.

Jueves 18 de julio de 2019 / 19:00 hrs. - 22:00 hrs.

*Sala CAP Von Appen, Sede Presidente Errázuriz UAI*

## **MANEJO DE CONVERSACIONES MOVILIZADORAS Y SOSTENIBILIDAD**

- Integración de lo aprendido durante el programa en la acción de movilizar a otros mediante conversaciones, incorporando catalizadores de cambio.
- Estudio de la creación de un sentido de urgencia y de propósito, el manejo emocional de la relación y de valorización del mentor.



## MÓDULOS TEÓRICO POR IMPACTO EN EL MENTOR

### ROL DEL MENTOR

PROCESO DE MENTORING Y VALOR DEL MENTOR.  
4 HRS.

RELACIÓN, DIAGNÓSTICO Y PLAN DE ACCIÓN.  
4 HRS.

GESTIÓN DE EQUIPOS DE ALTORENDIMIENTO.  
4 HRS.

MANEJO DE CONVERSACIONES MOVILIZADORAS Y SOSTENIBILIDAD.  
4 HRS.

### DESAÍOS DEL MENTOR DE EMPRENDEDORES

NATURALEZA DEL NEGOCIO Y MATCH CON EL CLIENTE.  
3 HRS.

ESTRUCTURA Y VENTA.  
4 HRS.

LEVANTAMIENTO DE CAPITAL, VC Y GESTIÓN FINANCIERA.  
4 HRS.

## MÓDULO PRÁCTICO: CÍRCULOS DE APRENDIZAJE

- Conectar nuevas formas y herramientas al ejercicio de mentoría en función de la experiencia.
- Revisión de elementos claves que facilitan o dificultan el mentoring a partir de la conversación que se genere con otros mentores.

● 4 SESIONES DE MENTORING

● 2 CÍRCULOS DE APRENDIZAJES



### Círculos de aprendizaje

Miércoles 26 de junio y Miércoles 24 de julio de 2019

19:00 hrs. - 20:00 hrs

*Auditorio Piso 3, Microsoft, Vitacura 6844.*

## INFORMACIÓN GENERAL

### LUGAR

Universidad Adolfo Ibáñez  
Presidente Errázuriz 3485, Las Condes.

### Microsoft

Av. Vitacura 6844, Piso 3, Vitacura.

### FECHAS

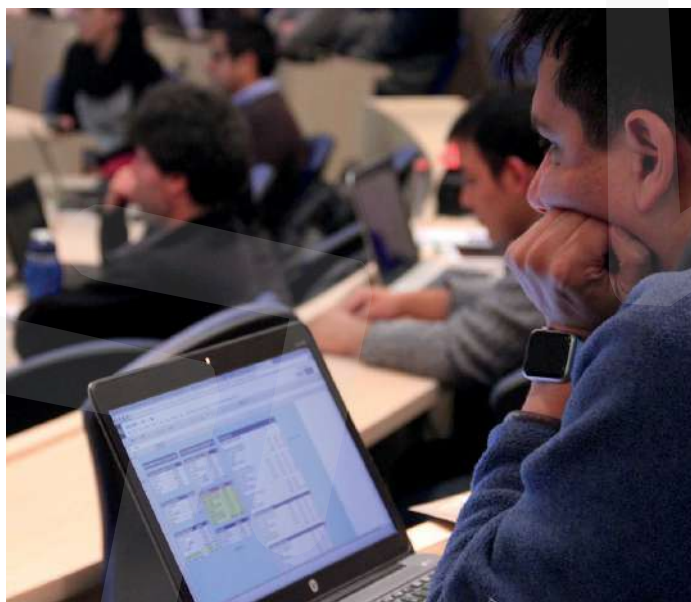
- Martes 28 de mayo.
- Miércoles 5 / 12 / 19 / 26 de junio.
- Lunes 1 – Miércoles 10 – Jueves 18 –  
Miércoles 24 de julio.

### PRECIO\*

**\$850.000**

- 15% descuento ex alumnos.
- 15% descuento para grupos de 5 o más personas.
- 15% descuento clientes/mentores Imagine Lab.
- 10% descuento mentores de otras Redes de Mentores apoyadas por CORFO.

\* Los descuentos no son acumulables.



### INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN

Vicente Fernández Gamboa  
[vicente.fernandez@uai.cl](mailto:vicente.fernandez@uai.cl)  
+56 2 2331 1896

Franco Bello Hata  
[fbello@imaginelab.cl](mailto:fbello@imaginelab.cl)  
+56 9 788 799 26