



CELIEM
CENTRO LATINOAMERICANO
DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO



fundación para el
conocimiento
madri+d



**Programa
de Certificación de**

Mentores

INFORMACIÓN DEL PROGRAMA
CENTROAMÉRICA 2021



www.celiem.org

Programa de Formación y Certificación de Mentores de Emprendimiento

I Generación 2021

I. Descripción General

El Centro Latinoamericano de Innovación y Emprendimiento (CELIEM) en alianza con la Fundación para el Conocimiento madri+d, presentan el Programa de Formación y Certificación de Mentores de Emprendimiento del Centro Latinoamericano de Innovación y Emprendimiento, iniciativa orientada a fortalecer las capacidades institucionales y organizacionales de quienes articulan procesos para apoyar el desarrollo de emprendedores.

Como miembro de ENQA y EQAR, la Fundación madri+d es el Organismo responsable de la Acreditación y Certificación de la Calidad de la Educación Superior en la Comunidad de Madrid (acreditación y certificación del profesorado; seguimiento de Títulos Oficiales; renovación Oficial de la Acreditación de Títulos) de acuerdo con procedimientos objetivos y procesos transparentes en el marco internacional. La Fundación está comprometida con la calidad de los procesos relacionados con la educación como forma de contribuir al progreso de la sociedad.

A través de la Red de Mentores de Madrid, la Fundación es asimismo pionera y referencia internacional del mentoring de calidad dirigido a emprendedores. La Fundación ofrece servicios de mentoring desde 2006 y a través una reconocida y extensa red de más de 350 Mentores ha gestionado más de 340 relaciones de mentoring con startups tecnológicas europeas a través de su red y de programas europeos como Eureka, tratando de cubrir sus principales demandas y el máximo número de áreas de conocimiento.

La Fundación participa en las principales redes europeas que apoyan el emprendimiento innovador. En Europa participa en programas y redes de excelencia europeos como EBN, EBAN, EEN o la Agencia Espacial Europea y en Latinoamérica.

Sobre de estas bases se puso en marcha en 2016 “business mentor madri+d”, un pionero proceso de certificación internacional de mentores y gestores de programas de emprendedores con dos objetivos fundamentales: mejorar el nivel del mentoring para emprendedores que se ofrece desde entidades públicas y privadas y compartir su experiencia con la comunidad internacional que apoya el emprendimiento.

Objetivo General

El objetivo de la certificación “business mentor madri+d” es validar los conocimientos teórico-prácticos de los profesionales participantes para prestar apoyo a emprendedores a través de la práctica del mentoring, de acuerdo con criterios de la normativa internacional de certificación de personas:

- A mentores de emprendedores, con el fin de mejorar sus conocimientos y habilidades relacionados con esa función. Un mentor de emprendedores es una persona que ofrece información, consejos y guía a emprendedores a través de una relación basada en el compromiso personal en beneficio del desarrollo personal y profesional de éstos.

La certificación es personal y voluntaria, válida durante un período de cinco años y renovable con procedimientos simplificados.

Dirigido

Funcionarios de Instituciones u Organizaciones Públicas o Privadas, Docentes, Miembros de Organismos no Gubernamentales (ONG'S), Municipalidades, Entidades Financieras, Cámaras Empresariales, Consultores, Asesores, o Profesionales Independientes, así como interesados en adquirir conocimientos y competencias para el desarrollo de procesos que apoye a emprendedores a través de la práctica del mentoring.

Resultados Esperados

Una vez concluidas todas las actividades de formación teórico prácticas del programa, el Mentor en Emprendimiento formará parte de:

1. Red Internacional de Mentores de Madrid+D de más de 300 mentores.
2. Red Centroamericana de Mentores del Centro Latinoamericano de Innovación y Emprendimiento.
3. Certificación Internacional por 5 años.

Que además contarán con los conocimientos, capacidades y habilidades requeridas para la implementación de procesos de emprendimiento con miras al desarrollo, crecimiento y competitividad, vinculada a la innovación, la inclusión social y el crecimiento económico.

Metodología del modelo de certificación

La certificación business mentor madri+d se basa en el trabajo sobre módulos formativos que tienen como propósito validar y/o incrementar los conocimientos teórico-prácticos de los profesionales asistentes y conseguir un mejor análisis de la visión y capacidades del emprendedor y de las acciones a proponer como mentor o gestor.

La agenda de la certificación incluye varios tipos de módulos que se desarrollan a lo largo de dos días y medio de acuerdo con el siguiente esquema:



El modelo de certificación busca la interactividad entre el instructor y los participantes en el grupo con el apoyo de materiales de enseñanza, además de presentaciones grupales e individuales que miden el grado de aprendizaje.

Entrega de la certificación

El Comité de Evaluación y Certificación business mentor será el encargado de valorar y certificar a los

participantes que cumplan con los criterios mínimos exigidos.

La concesión de la certificación por el Comité dará lugar a la emisión, para cada mentor o gestor, de un certificado. Si la persona certificada fuese un gestor de programas de apoyo al emprendimiento, se indicaría esta especificidad en el certificado emitido.

II. Contenidos del Programa

El programa formativo business mentor consta de tres bloques:

1. Conocimientos asociados con los procesos de mentoring, particularizando para el caso del mentoring para emprendedores: principios, etapas y aspectos clave.
2. Conocimientos y casos prácticos asociados al ciclo de vida de las startups.
3. Habilidades personales y de comunicación. Sesión observada de Role Play.

Estos bloques se dividen en los siguientes módulos de acuerdo con el programa que se describe a continuación.

INTRODUCCIÓN: EL PROCESO DE CERTIFICACIÓN BUSINESS MENTOR

Objetivos, estructura y los seis criterios de evaluación.

Bloque 1: EL PROCESO DE MENTORING: PRINCIPIOS, ETAPAS Y ASPECTOS CLAVE

Módulo 1.1 El mentoring y sus principios clave.

- El mentoring: definición, objetivos y características diferenciales.
- Fundamentos del mentoring para emprendedores.
- La relación entre el mentor y el mentee.
- Características y requisitos del mentoring grupal.
- Revisión de experiencias prácticas de mentoring para emprendedores.
- Aspectos críticos para el éxito del mentoring.

Módulo 1.2. Metodología y etapas del mentoring para emprendedores

- Requisitos básicos del mentoring para emprendedores.
- El acuerdo de mentoring.
- La incorporación al programa o red de mentores.
- La asignación de mentores y emprendedores.
- El desarrollo de la relación (I). La reunión inicial: contenidos y objetivos.
- El desarrollo de la relación (II). Las reuniones sucesivas.
- El cierre y la evaluación final de la relación.
- Herramientas de gestión online: Mentorweb© madi+d.

Bloque 2: CONOCIMIENTOS ASOCIADOS AL CICLO DE VIDA DE LA STARTUP. CASOS PRÁCTICOS

Los conocimientos asociados al ciclo de vida de las startups, desde la fase de pre-semilla hasta la de asentamiento, son una parte fundamental de la certificación business mentor. Estos contenidos han sido cuidadosamente

seleccionados y se adaptan a los diversos momentos de madurez de la startup a los que puede enfrentarse un mentor o gestor.

El siguiente gráfico representa algunos conceptos revisados durante el proceso formativo y cómo se asocian a diferentes etapas del ciclo de vida.



Módulo 2.1 El mentoring comercial y de desarrollo del modelo de negocio en startups

El mentoring de la función comercial en una startup

- 12+1 mitos del emprendedor: la forma de pensar del emprendedor y su aproximación a las ventas.
- El mentoring comercial: en qué consiste e hitos clave.
- Retos, herramientas y conceptos a tener en cuenta en el mentoring comercial.
- Uso del mentoring comercial y diferencias respecto a otras formas de apoyo.
- El mentor en el proceso de identificación y atracción de talento.

El mentoring para el desarrollo del modelo de negocio en una startup

- Introducción al desarrollo del modelo de negocio.
- Conceptualización, análisis del cliente, diseño de una solución y diseño de un modelo.
- Preguntas clave del mentor.

Conceptos jurídicos básicos para mentores de emprendedores de base tecnológica

- Revisión de visión general de conceptos jurídicos y/o de negocio que se pueden llegar a suscitar durante el proceso de emprendimiento.
- Desarrollo de los principales problemas jurídicos que se pueden llegar a dar en iniciativas emprendedoras centradas en la utilización de las nuevas tecnologías de la información.

Módulo 2.2. El mentoring y la financiación de las startups

Estructura financiera en una startup

- Conocimientos básicos para mentores.
- Conceptos útiles para el apoyo en la búsqueda de capital, maximizar la liquidez y rentabilidad o reducir

el riesgo por incumplimiento de la legislación.

La búsqueda de financiación en una startup

- Conocimientos básicos para mentores. El modelo de Goldsmith.
- El mentoring y la búsqueda de inversores.

Módulo 2.3. Mentoring para la internacionalización. Transformación digital y gestión ágil en startups

Mentoring para internacionalizar una startup

- Tipologías y modelos de internacionalización.
- Cultura organizativa y estilos de dirección en la internacionalización.
- Escenarios posibles y reflexiones para procesos de mentoring.

Transformación digital y gestión ágil en startups

- Tendencias y recursos necesarios en la digitalización de los procesos y las ventas.
- La labor del mentor relacionada con las metodologías ágiles de gestión para startups.

Módulo 2.4. Ejercicios prácticos de mentoring: preparación y discusión

- 1er Caso práctico de mentoring: La función comercial.
- 2o Caso práctico de mentoring: El modelo de negocio.
- 3º Caso práctico de mentoring: La búsqueda de financiación en una startup.
- 4o Caso práctico de mentoring: La estructura financiera.
- 5o Caso práctico de mentoring: La internacionalización.

Bloque 3: HABILIDADES PERSONALES Y DE COMUNICACIÓN. SESIÓN OBSERVADA DE ROLE PLAY

Módulo 3.1. Habilidades personales para gestionar con eficacia las relaciones de mentoring


Técnicas de coaching para la gestión de las relaciones de mentoring

- Conceptos de coaching aplicados a la gestión de la relación por el mentor.
- Técnicas y habilidades: desarrollo de la empatía, preguntas positivas, escucha empática, feedforward.

Técnicas para la gestión de equipos

- Características de los equipos en las startups.
- Estilos de liderazgo y cómo aplicarlos de manera adecuada.
- Principales herramientas de coaching de equipos.

Comunicación 4.0 a stakeholders

- Contexto actual de la comunicación en un mundo.
 - Grupos de interés o “stakeholders”.
- 

Módulo 3.2. Ejercicio de rol: las habilidades personales. Sesión observada de mentoring

- Puesta en práctica de técnicas de coaching y habilidades de gestión de la relación. Role Play con todos los asistentes.

El tiempo total de formación y trabajo individual o en grupo es de un mínimo de 24 horas.

III. Requisitos

Los prerrequisitos para acceder a la certificación son:

- Llenar el formulario de inscripción.
- Haber cancelado los costos de inscripción para el proceso de formación y certificación.
- En el caso de los mentores, deberán asistir al menos al 80% de las horas del programa formativo y contar con al menos 15 años de experiencia profesional. En este caso se requiere un nivel de formación y experiencia que permita a los mentores tener conocimiento del mundo de la empresa y de las situaciones más habituales durante sus fases de nacimiento y consolidación inicial.
- En el caso de los gestores de programas de apoyo al emprendimiento no se requiere una experiencia profesional determinada pero sí la asistencia al menos al 80% de las horas del programa formativo.

Los documentos de cada postulante serán revisados para asegurar que la persona interesada cuente con la base necesaria para realizar el Programa.

IV. Fecha

El Programa está estructurado en 8 módulos de 3 horas cada uno, con una duración de 24 horas, en horario Martes y Jueves de 08:30 a 11:30, hora de Costa Rica. Las actividades se desarrollan por la plataforma ZOOM.

Módulo	Fecha	Hora
1.1	jueves, 11 de noviembre	08:30-11:30
1.2	martes, 16 de noviembre	08:30-11:30
2.1	jueves, 18 de noviembre	08:30-11:30
2.2	martes, 23 de noviembre	08:30-11:30
2.3	jueves, 25 de noviembre	08:30-11:30
2.4	martes, 30 de noviembre	08:30-11:30
3.1	jueves, 02 de diciembre	08:30-11:30
3.2	jueves, 09 de diciembre	08:30-11:30

V. Costos:

Fecha de Inscripción	Costo
Inscripciones cierran el 29 de Octubre	\$535 usd + 13% iva

VI. Métodos de pago

Contamos con dos métodos de pago:

1. Depositar en la cuenta del Centro Latinoamericano de Innovación y Emprendimiento (CELIEM): Ingresar a: www.paypal.com/paypalme/CeliemCostaRica.
2. Transferencia: Cuenta Bancaria: Cuenta en dólares del Banco de Costa Rica, IBAN número CR21015202001288642394.

Una vez realizado el depósito, deberán remitir al correo electrónico celiem@giccr.org con el recibo respectivo y los datos para la elaboración de la factura electrónica.

VII. Evaluación

La evaluación de los asistentes tendrá en cuenta los siguientes criterios:

- Aportaciones, presentaciones e intervenciones y Resolución de Casos Prácticos.
- Respuestas a cuestionarios de conocimientos.
- Puesta en práctica de habilidades personales.
- Experiencia profesional relacionada con el mentoring.
- Resultados de la práctica del mentoring (sólo para los mentores).
- Asistencia a las sesiones formativas.

VIII. Docentes



Eduardo Díaz

Jefe de Área Emprendedores de Base Tecnológica, Fundación para el Conocimiento madri+d. Evaluador.



Ana Aceituno

Directora de Anathenea. Business mentor y mentora de madri+d. Evaluadora.



Angel Matas

CEO & Founder. Creativenomics. Evaluador.



Javier Cerrudos

International HR Executive. Evaluador.



Carlos J Correa

Abogado PUC Master en Derecho & Negocios. Business mentor.



Carolina Dragicevic

Especialista en proyectos de RSE. Business mentor. Evaluadora.



Hermógenes del Real

Experto en gestión de empresas, personas y entidades públicas. Business mentor. Mentor de la red de mentores madri+d. Evaluador.



Ignacio Cid Plaza

Coordinador de proyectos Emprendedores de Base Tecnológica, Fundación madri+d. Business mentor. Evaluador.



Javier Criado Nesofsky

Impulsor del conocimiento en empresas, equipos y personas. Business mentor y mentor de madri+d. Evaluador.



José Antonio Martín

Vocal de la Junta de Gobierno del Ilustre Colegio Oficial de Gestores Administrativos de Madrid (Icogam). Evaluador.



Julio Fernandez-Gayoso

International business leveraging. Coaching. Business mentor. Mentor Red de Mentores madri+d. Evaluador.



Julio Marco Barroso

Venture Capital Fund Director. Coach, ex Secretario General ICF Spain. Mentor red de mentores madri+d. Evaluador.



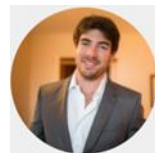
Pedro Guerra

Director de I+D en Medlumics, S.L. Business mentor. Mentor de la Red de Mentores madri+d. Evaluador.



Rosa Allegue

CFO de Skechers en Iberia. Business mentor. Mentora de la red de mentores madri+d. Evaluadora.



Pablo Amram

Emprendedor. Fundador y Director Grupo Amperio. Business mentor. Evaluador



Rafael García del Poyo

Abogado y socio del Departamento de Negocios Digitales, Osborne Clarke España. Business mentor. Mentor Red de Mentores madri+d. Evaluador.



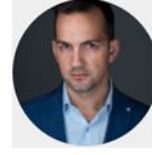
Roberto Espinosa

Managing Partner Madrid, Lead to Change. Business mentor. Mentor de la Red de Mentores madri+d. Evaluador



Rodrigo Hasember

Gerente Omnicanal Chile Falabella. Business mentor. Evaluador.



Sebastián Hoppe

Mentor. ADN Mentores. Business mentor. Evaluador.



Tomás Otero

Experto en Talento y Mentoring. Director en Talent-Up Services y Mentoring Healthcare. Business mentor. Mentor de la Red de Mentores madri+d. Evaluador



Vicente Calle

Socio en Garrigues. Evaluador



Afarin Bellisario

Responsable de Transferencia de Tecnología en MIT



Ramón de Luis

Ex Consejero Delegado Repsol Butano. Mentor de la Red de Mentores madri+d



José Furfaro

Coach certificado. Business mentor. Mentor Red de Mentores madri+d. Evaluador



María Vila

Executive & team coach. Mentora de la Red de Mentores madri+d. Evaluadora



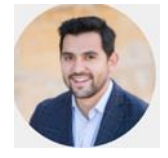
Gabriel Vergara

Country Manager IE. CEO Smart CFO



Miguel Ángel López Trujillo

Business Mentor. Desarrollo de negocio, management, emprendimiento y capital riesgo. Gerente Ventas SeQura. Evaluador



David Fonseca

Profesor at Universidad del Rosario - MEI



Daniça Mardesic

Propiedad Intelectual y Venture Capital



Sebastián Allendes

Coach Ejecutivo y Sistémico PCC Ex ICF Director y Gerente General en SINGULARES.



Fecha Límite de inscripción: 29 de Octubre del 2021.

Cupo Limitado

Más información

Correo Electrónico: jairo.rivera@giccr.org

