



[HTTPS://WWW.FECOLSA.COM.CO/PAGE/ALBUM?ALBUM=521](https://www.fecolsa.com.co/page/album?album=521)

COMPROMETIDOS CON EL EMPRENDIMIENTO Y LA GENERACIÓN DE CULTURA EMPRESARIAL DE NUESTROS ASOCIADOS Y SUS FAMILIAS EMPRENDEDORES EMPRESARIOS DE FECOLSA

TRABAJANDO POR EL EMPRENDIMIENTO ASOCIADOS DE FECOLSA Y SUS FAMILIAS



OBJETO

FECOLSA
Fondo de Empleados de Colsanitas

INCUBAR
COLOMBIA



UNIVERSIDAD
La Gran Colombia

FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA EMPRESARIAL

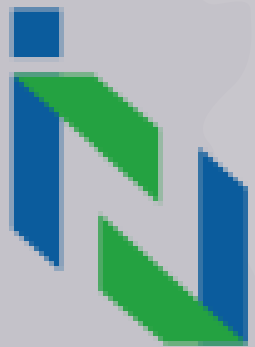
Preincubación, Incubación y
Fortalecimiento Empresarial

EMPRESAS DE TRABAJADORES
ASOCIADOS A FECOLSA Y SUS
FAMILIAS



PROGRAMA FECOLSA EMPRENDE

FECOLSA
Fondo de Empleados de Colsanitas

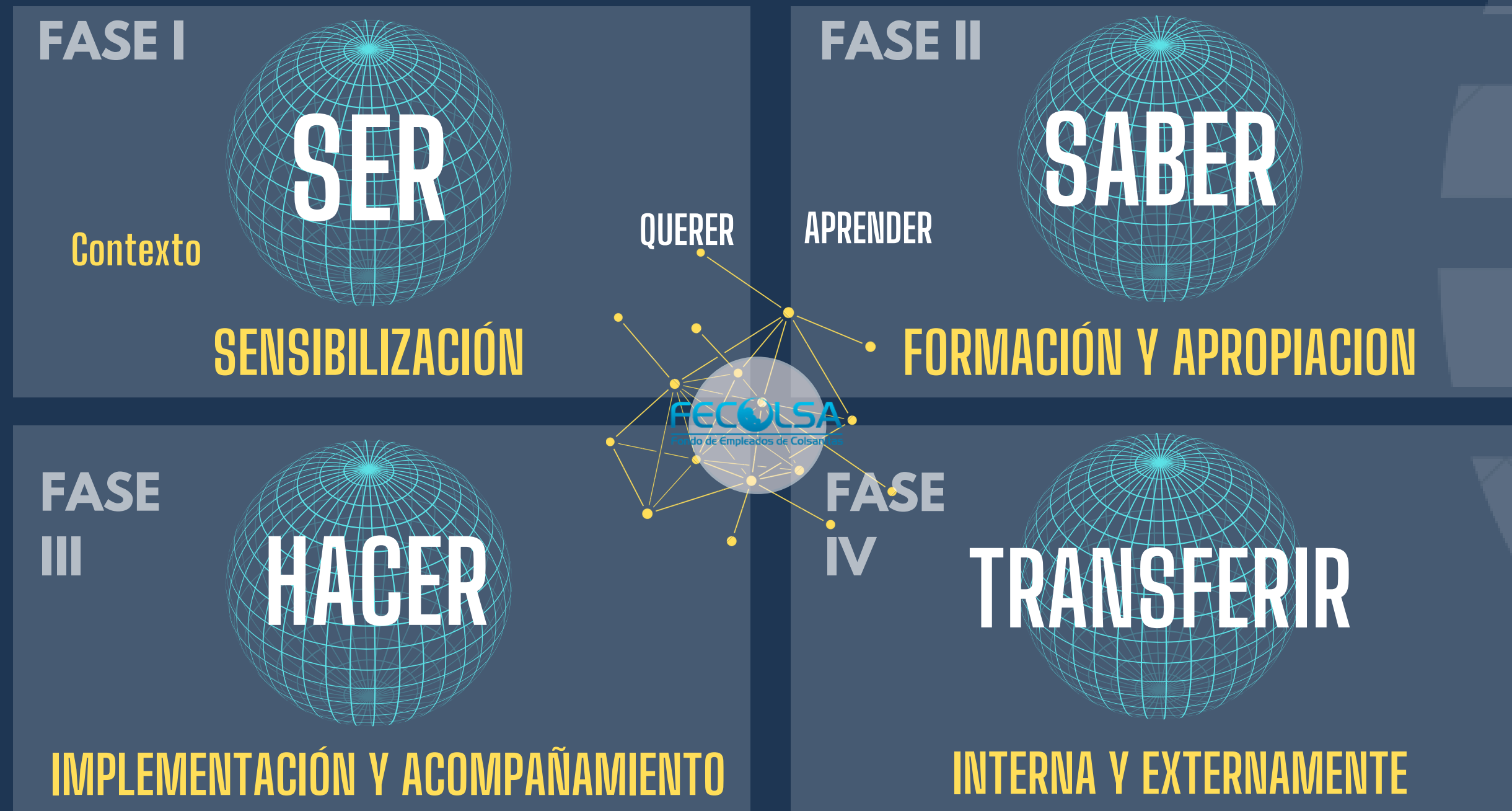
 **INCUBAR**
COLOMBIA



UNIVERSIDAD
La Gran Colombia

PROGRAMA FECOLSA EMPRENDE

El programa integra



BENEFICIOS



Los
emprendedores
empresarios
logran fortalecer
una **ACTITUD
EMPRESARIAL**



Los
emprendedores
empresarios
logran fortalecer
conocimientos
especializados en
EMPRESARISMO



Convertir las
actitudes y
aptitudes en
**REALIDADES
EMPRESARIALES**



Como lograr
VENDER en las
EMPRESAS
interna y
externamente

BENEFICIOS



30 EMPRESARIOS CON MODELOS EMPRESARIALES CREATIVOS, INNOVADORES

Metodología PNL, Neurociencia aplicada al
Emprendimiento, Técnicas de Coaching
Pitch Inicial

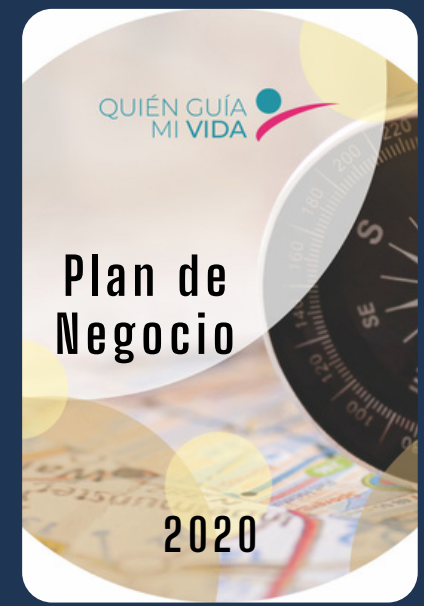


30 EMPRESARIOS CON CONOCIMIENTOS TEÓRICOS Y TEÓRICO PRÁCTICOS APLICADOS A CADA PROYECTO EMPRESARIAL

30 Perfiles de Empresa, Canvas
Mapas de Acompañamiento
Pitch avanzado, rueda de negocios interno
Producto Mínimo Viable
Inversión Base

BENEFICIOS

30 PLANES DE NEGOCIO



COMPONENTE ORGANIZACIONAL Y ESTRATÉGICO

- Descripción de la empresa
- Descripción de los productos y/o servicios
- Propuesta de valor
- Misión
- Visión
- Objetivos organizacionales
- Valores organizacionales
- Modelo de Negocio
- Estructura Organizacional
- Aspectos legales de formalización

Estudio Financiero

- Proyección de ventas
- Ingresos
- Costos y gastos
- Gastos de personal
- Gastos y costos fijos
- Plan de inversión inicial
- Balance General
- Estados de Resultados
- Bases Financieras
- Analisis Financiero

VIGILANCIA TECNOLOGÍA Y PROSPECTIVA RELACIONADA CON LA UNIDAD PRODUCTIVA

- Estudio Técnico
- Descripción de la Cadena de Valor
- Procesos de Apoyo

IMPLEMENTACIÓN

- Cronograma

RIESGOS ASOCIADOS AL PROYECTO

BENEFICIOS

30 PLANES ESTRATÉGICOS DE MERCADEO Y COMERCIAL



30 IDENTIDADES CORPORATIVAS



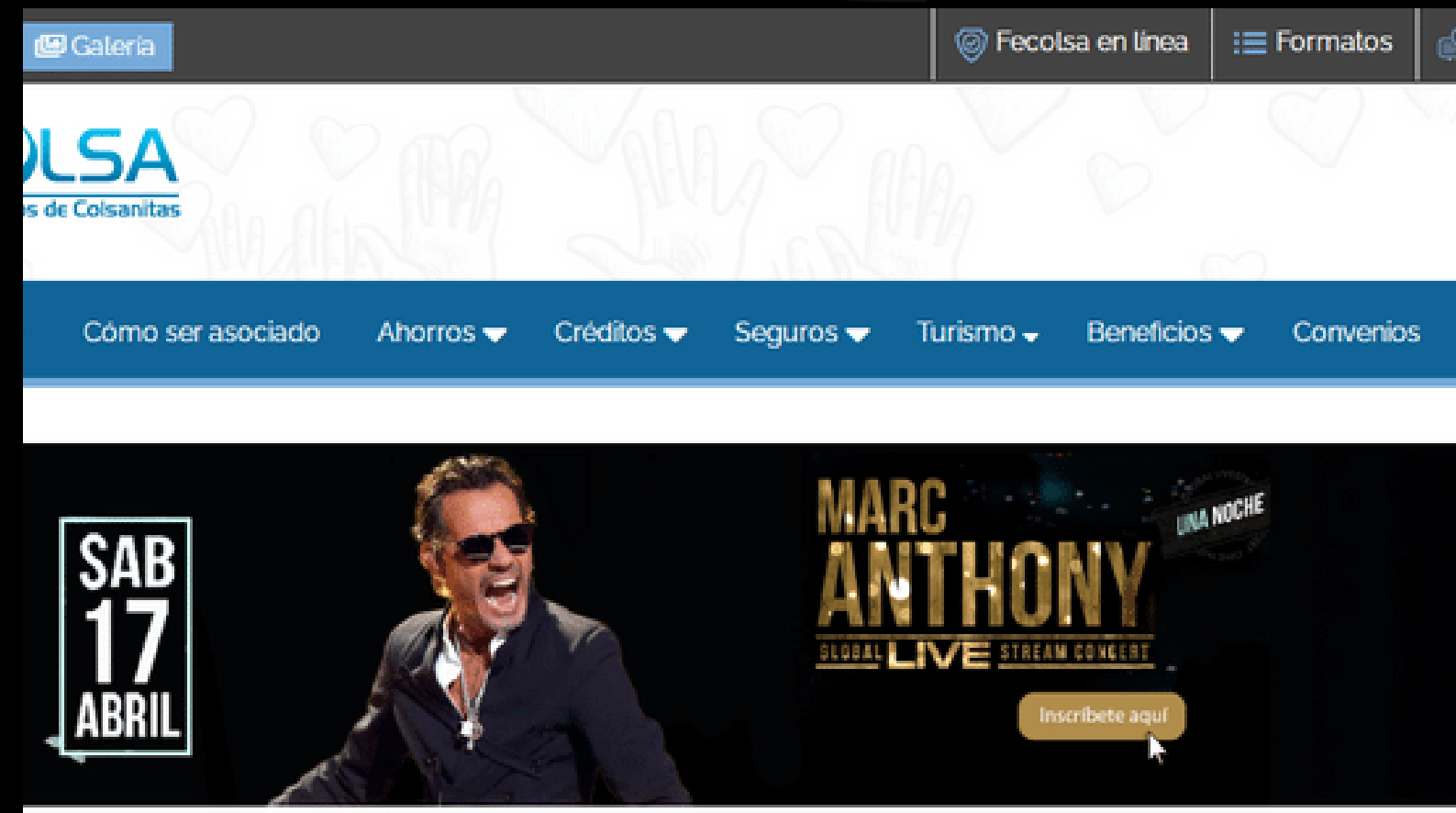
Label



Diseño de las Tarjetas
de Presentación



GESTIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS



VITRINA COMERCIAL FECOLSA

Participación en Ferias Institucionales



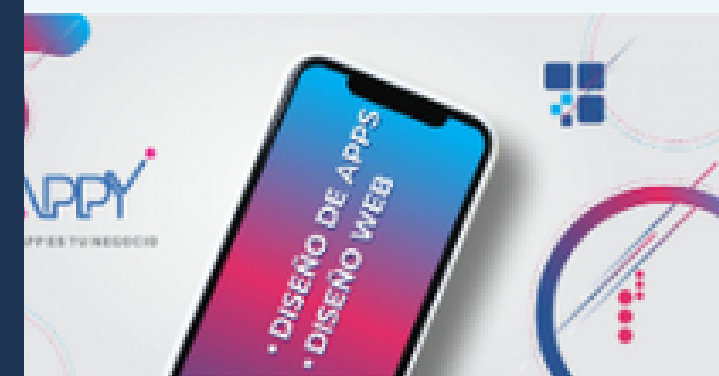
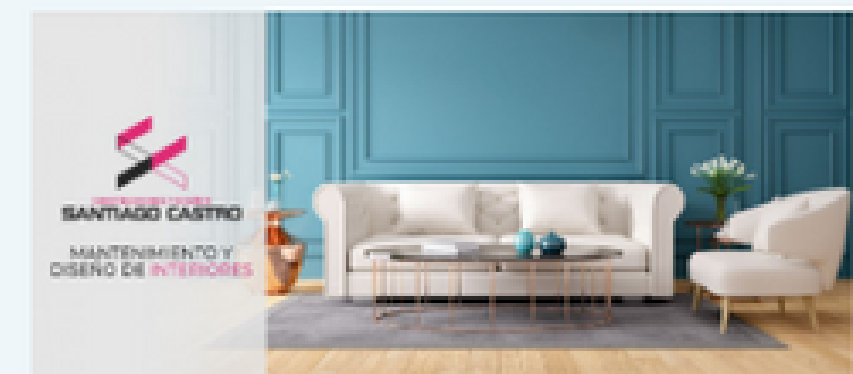
Tomado de FEMPHA Fondo de Empleados en alianza con Incubar Colombia

BIENVENIDO AL E-SHOP

CONOCE A NUESTRAS EMPRESAS



EMPRESAS



PROGRAMA FECOLSA EMPRENDE

ALINEACIÓN ESTRATEGICA



PROGRAMA FECOLSA EMPRENDE

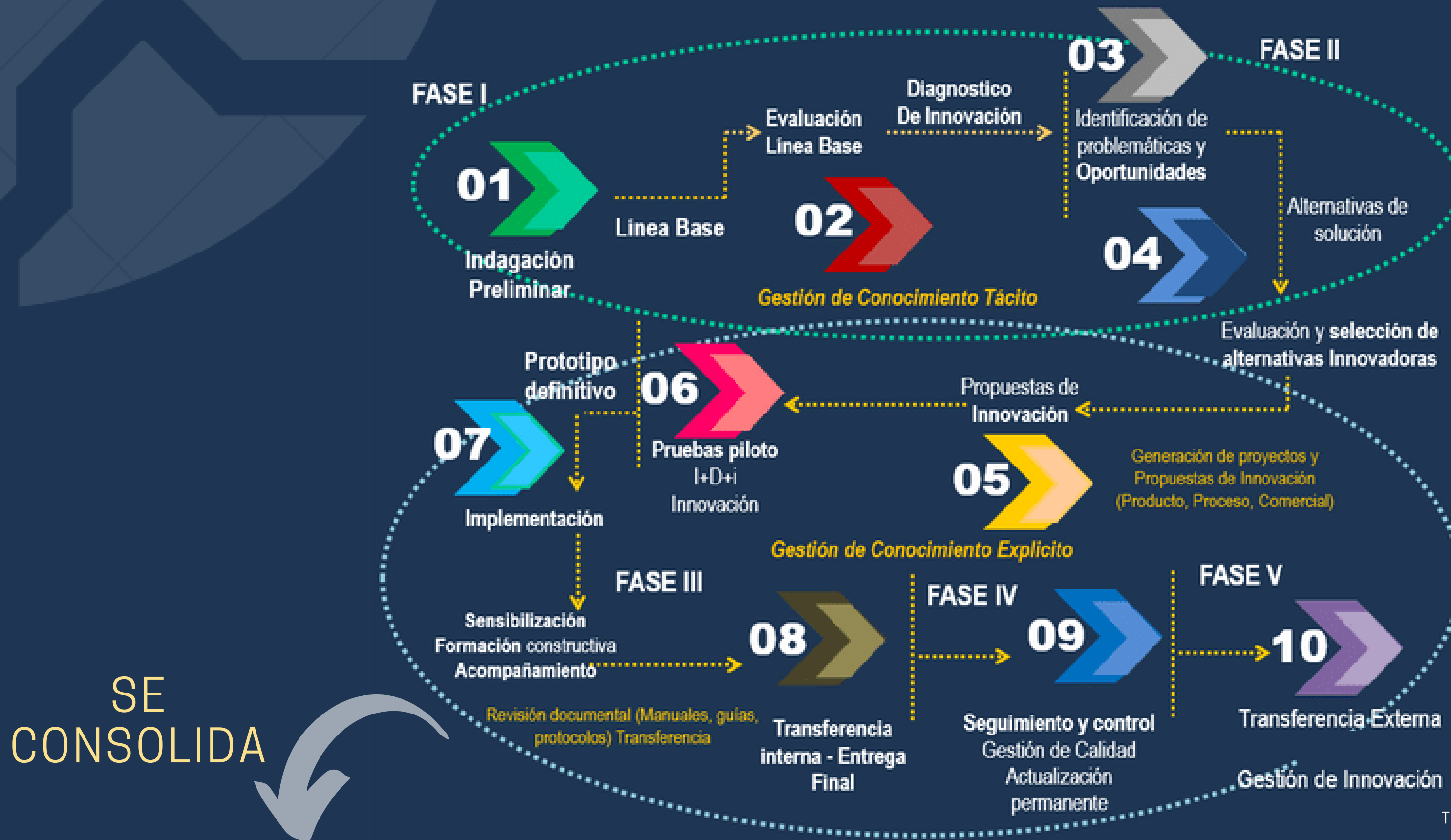
El programa integra



ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL



DESDE EL MODELO DE INCUBAR COLOMBIA





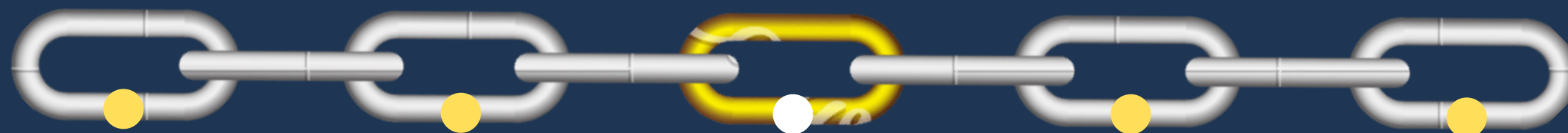
SENSIBILI SENSIBILIZACIÓN ZACIÓN



FORMA FORMACIÓN CIÓN



ACOMPAÑA ACOMPañAMIENTO MIENTO



Sensibilización
Transformación del
proyecto de vida hacia
el emprendimiento

Identificación
Grado de Madurez
de la Iniciativa
Empresarial

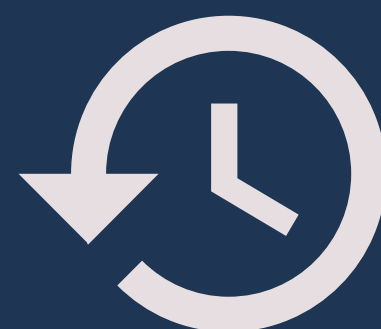
Pre-incubación
Elaboración del
modelo y plan de
negocio

Incubación
Apropiación del
plan de negocio y
puesta en marcha

Aceleración
Maximización del
valor agregado de
la organización



20%



20%



60%

FASE I

SENSIBILIZACIÓN

PENSAMIENTO CREATIVO, INNOVADOR,
DIGITAL
PENSAMIENTO EMPRESARIAL
CULTURA EMPRESARIAL



ACTITUD

1 SENSIBILIZACIÓN



LOGRA: PENSAMIENTO, ACTITUD Y CULTURA EMPRESARIAL

Generar ambientes que **atraigan, motiven, apasionen, enamoren** a los emprendedores empresarios; generando en ellos comportamientos y **actitudes**, que conlleven a adquirir la voluntad de emprender sus ideas, sus proyectos innovadores, a crear y fortalecer sus empresas.





TALLERES DE SENSIBILIZACIÓN

Se realiza el desarrollo de actividades creativas e innovadoras, que bajo la metodología de Coaching, posibilita y potencializa las capacidades de los participantes; favoreciendo el aceleramiento de procesos de cambios en los modelos mentales

Temáticas Generales



Empresas que triunfan
Rompiendo paradigmas. Modelos mentales Empresariales

Confianza Empresarial. Comprendo, organizo y definiendo mi proyecto empresarial. Del pensamiento a la Acción

De un producto tradicional a un producto innovador
Agregar Valor al producto en calidad, diferenciación. El arte del empaque

Proyectos empresariales
Modelo de Negocio Innovador. Empresas 5.0 un reto de todo emprendedor

Elevator Pitch - Construyendo el primer discurso de venta



Herramientas

Thinking side, Co-crear, mapa de empatía, arquetipos, Swot, Creación de valor

RESULTADOS



- 30 participantes con mentalidad creativa, innovadora; que apropian el programa FECOLSA Emprende

- 30 perfiles Empresariales

- 30 actas de compromiso

- Los participantes cambian su percepción frente al emprendimiento empresarial y fortalece sus visiones como empresarios. Aumenta la confianza frente a sus proyectos

- Fortalecen desde el SER, el pensamiento empresarial, tomando decisiones soportadas en información veraz, para aprovechar las oportunidades identificadas en el mercado, que crece, aporta y avanza en el tiempo.

- Se concientizan sobre la importancia de la perseverancia durante y después del proceso con una actitud proactiva frente al emprendimiento empresarial.

PROGRAMA FECOLSA EMPRENDE



FORMACIÓN CONSULTIVA

FASE II

CONOCIMIENTO DE PUNTA

APRENDIZAJE AUTÓNOMO

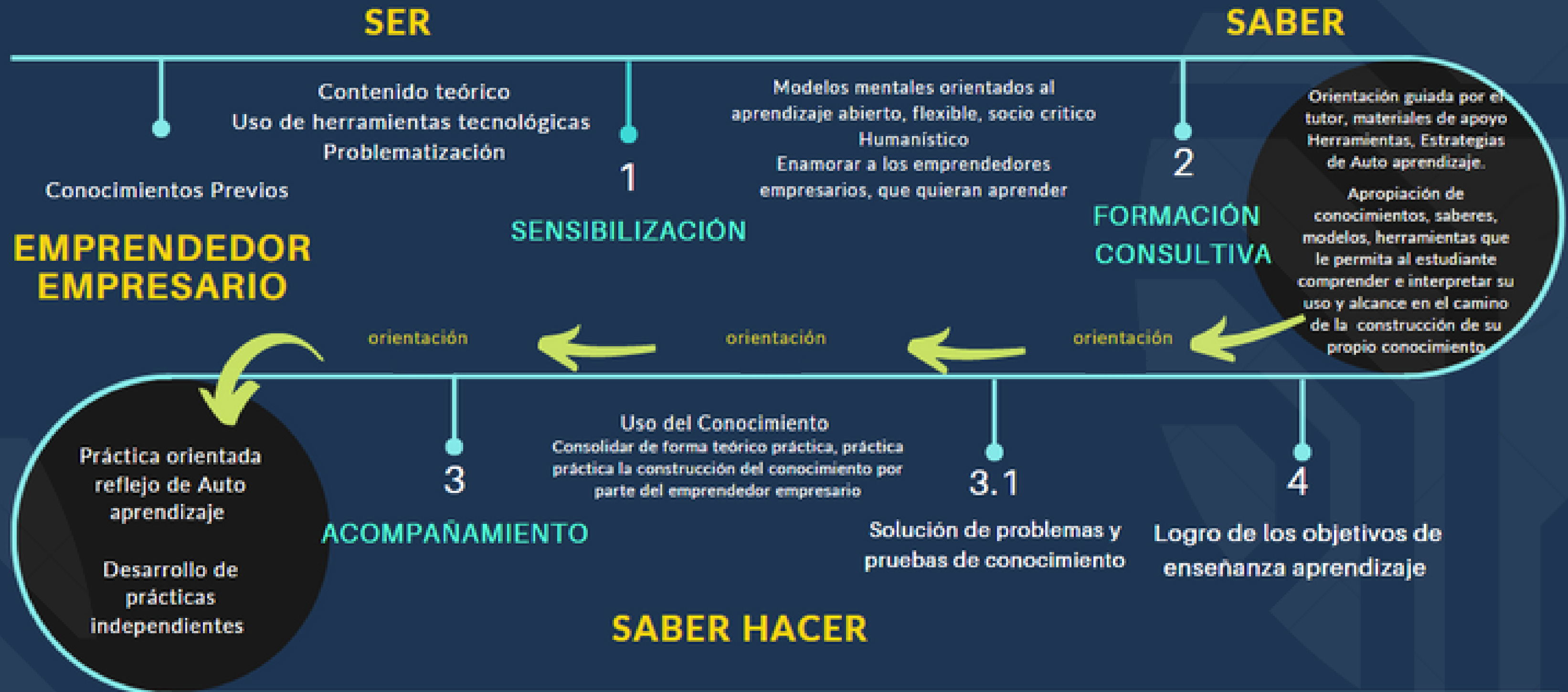
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

APTITUD EMPRESARIAL

SABER



Modelo para el Autoaprendizaje



La búsqueda de la Verdad, a través de la investigación, la innovación, la generación de nuevo conocimiento y la promoción de la socialización del saber

2 FORMACIÓN CONSULTIVA



LOGRA: CONOCIMIENTO, APTITUD Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Formar desde lo teórico, teórico práctico, práctico a los emprendedores empresarios en torno al emprendimiento empresarial; haciendo uso de modelos, metodologías, herramientas y buenas prácticas. Se realizan sesiones dirigidas por consultores especializados, desde la particularidad de cada proyecto y/o empresa.

SESIONES DE FORMACIÓN CONSULTIVA



Se facilita la apropiación de conceptos, conocimientos, modelos, metodologías, herramientas, buenas prácticas; por parte de los emprendedores empresarios, que les permitan consolidar aptitudes y unidas a las actitudes logradas, favorezcan su actuar estratégico en la formulación de planes de negocio, planes de mercadeo y comercial, planes organizacionales, planes contables y financieros en la consolidación, creación y fortalecimiento de sus empresas.

FORMACIÓN
CONSULTIVA

Se desarrolla con
Consultores las
Temáticas



MODELO DE NEGOCIO INNOVADOR

Consolidación del modelo de negocio

PROPUESTA DE VALOR INNOVADORA

Innovación en procesos
Innovación en productos y servicios
Apropiación de la CTel

ESTRUCTURACIÓN ORGANIZACIONAL

Misión, Visión, Valores, Estrategias Corporativas,
Estrategias de Negocio, Estrategias Operativas.

COSTOS Y FIJACIÓN DE PRECIOS

Identificación de costos, estructura de costos en la
empresa, productividad, competitividad y diferenciación,
Fijación de Precios.



FORMACIÓN CONSULTIVA

Temáticas Generales



Herramientas

INDAGANDO EL MERCADO

Segmentación Estratégica del mercado
Competencia aprendizaje permanente
Buyer persona.

MARKETING MIX ESTRATEGICO

7Ps, Planeación Estratégica Comercial: Estrategias de Comunicación - confianza del cliente, Estrategias de aplicación según el producto y/o servicio.

GESTIÓN DE MARCA Y COMUNICACIÓN VISUAL

Comunicación Estratégica, Marketing Digital, SEO, SEM, Branding, Ecommerce, Redes Sociales

GESTIÓN FINANCIERA

Las finanzas en la organización, la importancia de los estados financieros, instrumentos financieros, buenas prácticas financieras, fuentes de financiamiento

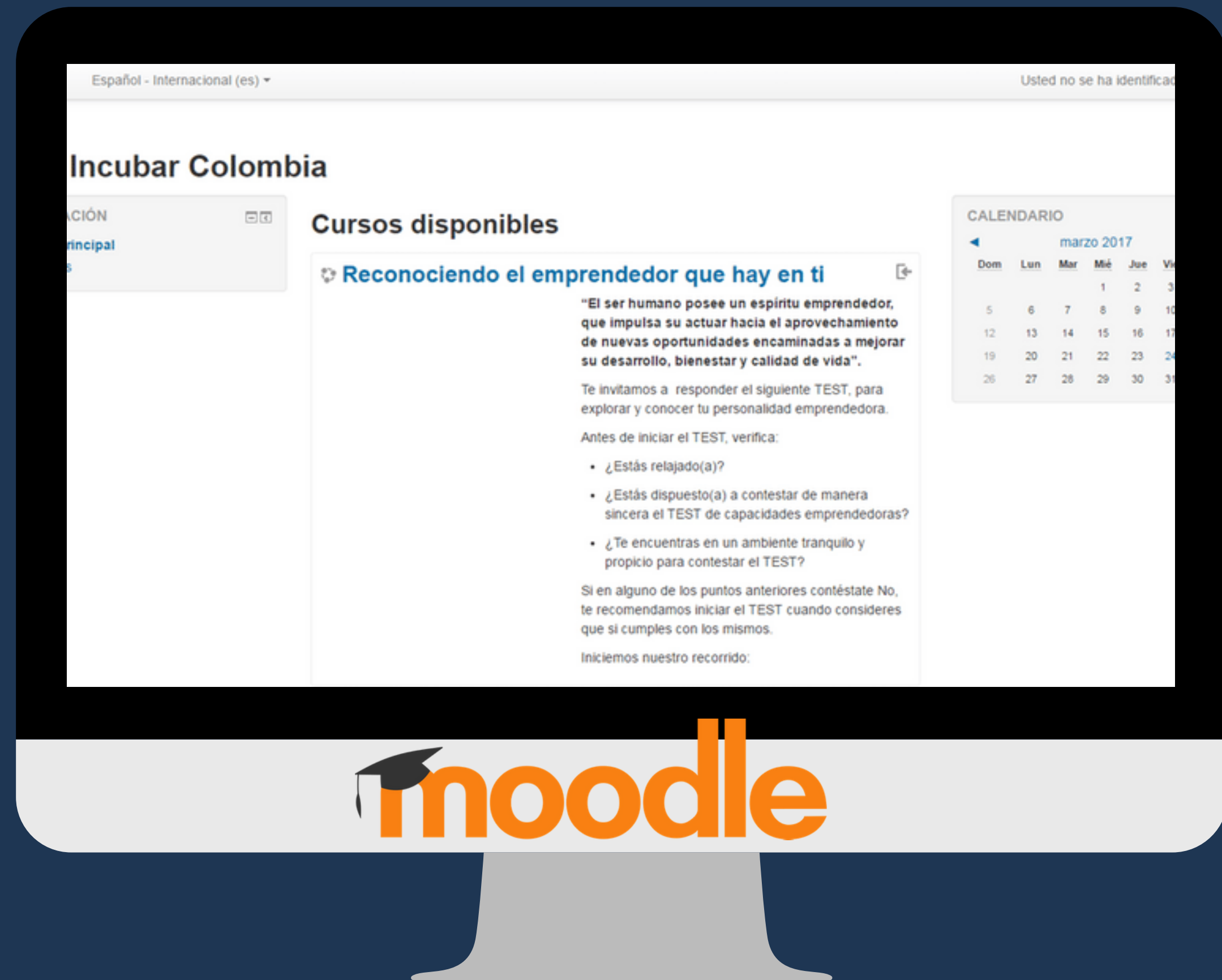
ACTUALIZACIÓN ORGANIZACIONES 5.0

Transformación Digital (Inteligencia Artificial, Big Data, Blockchain, Cloud Computing, Robotics RPA, Realidad Aumentada, Ciberseguridad).

Técnicas de Prototipado y testeo, técnicas de creación de Planes de Acción, técnicas de creación de estrategia para venta. Cada sesión cuenta con un consultor especializado que trabaja a partir de la particularidad de los proyectos.

AULA VIRTUAL

Herramienta de Apoyo Fase II



RESULTADOS



APROPIACIÓN DE CONOCIMIENTOS EN VIGILANCIA TECNOLÓGICA E INTELIGENCIA COMPETITIVA, PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, ESTRUCTURA DE COSTOS, SEGMENTACIÓN DEL MERCADO, MARKETING DIGITAL, COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA EN LA ORGANIZACIÓN, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS, ESTRUCTURA FINANCIERA, ALIANZAS ESTRATÉGICAS, APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS EMERGENTES DE LA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL (4RI).

MODELO DE NEGOCIO INNOVADOR

DEFINICIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR

ESTABLECIMIENTO DE LA IDENTIDAD CORPORATIVA DE LA EMPRESA

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO. IDENTIFICACIÓN CLARA DEL BUYER PERSONA

DEFINICIÓN DE UN SISTEMA ESTRATEGICO DE COMUNICACIONES

FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS

DEFINICIÓN DE LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS

IDENTIFICACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE COSTES

IDENTIFICACIÓN DE ALIADOS ESTRATEGICOS

FASE III

ACOMPañAMIENTO ESPECIALIZADO

PROYECTOS EMPRESARIALES
TOMA DE DECISIONES
PUESTA EN MARCHA DE LAS EMPRESAS



HACER



ACCIÓN EMPRESARIAL

3 ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO



LOGRA: TOMA DE DECISIONES, PUESTA EN MARCHA,
FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

Brindar acompañamiento especializado a los empresarios FECOLSA con consultores interdisciplinarios que apoyarán de manera permanente en la apropiación e implementación de modelos, metodologías, herramientas derivadas de los modelos de Coaching, tecnologías, buenas prácticas, el desarrollo de investigaciones, innovaciones, la creación y fortalecimiento de empresas



ACOMPañAMIENTO CON CONSULTORES ESPECIALIZADOS

ACOMPañAMIENTO
ESPECIALIZADO

MAPA
DE
ACOMPañAMIENTO



FORMULACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

FORMULACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO DE
MERCADEREO Y COMERCIAL

FORMULACIÓN DEL PLAN FINANCIERO

DISEÑO Y CONSOLIDACIÓN DE LA IDENTIDAD
CORPORATIVA

DISEÑO DE EMPAQUE

GESTIÓN DE LA CALIDAD

GESTIÓN DE RELACIONAMIENTO

Organización empresarial
Gestión de Negocios

Búsqueda y acercamiento a procesos de convocatorias promovidas por entidades como Innpulsa Colombia, Minciencias, MinTIC, Fondo Emprender, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo



ACOMPañAMIENTO CON CONSULTORES ESPECIALIZADOS



ACOMPañAMIENTO
ESPECIALIZADO

MAPA
DE
ACOMPañAMIENTO

CONSOLIDACIÓN DE LA VITRINA COMERCIAL
FECOLSA EMPRENDE

PARTICIPACIÓN EN FERIAS INSTITUCIONALES
Preparación antes, durante y después en el proceso
de participar en ferias institucionales y virtuales

Se evalúa la viabilidad de realizar ferias presenciales a partir
de a las orientaciones dadas por el Gobierno Nacional, frente a
las condiciones de bioseguridad y a la evolución de la
pandemia (Bogotá - presencial. Fuera de Bogotá - virtual).



RESULTADOS



30 PLANES DE NEGOCIO

(Un plan de Negocio por empresa)

30 PLANES ESTRATEGICOS DE MERCADEO Y COMERCIAL

30 IDENTIDADES CORPORATIVAS

VISITAS COMERCIALES

INCURSIÓN EN REDES SOCIALES EMPRESARIALES

PROMOCIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS EN LA VITRINA
COMERCIAL DE FECOLSA EMPRENDE

POSTULACIÓN PARA LA PARTICIPACIÓN EN CONVOCATORIAS APOYADAS
DESDE EL ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL

PROGRAMA FECOLSA EMPRENDE

FASE IV

TRANSFERENCIA

EMPRESARIOS FECOLSA
CASOS DE ÉXITO
CONFERENCIAS





PROGRAMA FECOLSA EMPRENDE

TRANSFERENCIA

INTERNA

CONFERENCIAS MOTIVACIONALES
PANELISTAS: EMPRESARIOS FECOLSA

CASOS DE ÉXITO
TESTIMONIOS EN REDES SOCIALES, PAGINA
WEB INSTITUCIONALES

CONSOLIDACIÓN DEL PROGRAMA FECOLSA
EMPRENDE





VICTOR MANUEL PÉREZ ARGUELLES

VICERRECTOR
INNOVACIÓN Y EMPRESARISMO
UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA

