

Programa de Formación Agentes de Desarrollo Local



Un programa para vincular a líderes de proyectos con mentores experimentados que los guíen en su crecimiento.

Inspira, guía y transforma.

Conviértete en mentor y sé la clave del éxito para nuevos emprendedores

¿A quién va dirigido este programa?

Agentes de Desarrollo Local (ADLs)

- Profesionales que acompañan a emprendedores y pequeñas empresas en su crecimiento.
- Facilitadores de ecosistemas de emprendimiento en sus municipios.
- Responsables de dinamizar redes de apoyo y recursos para emprendedores.





CÓMO ES EL PROGRAMA

ASES ofrece un programa de formación diseñado para que los Agentes de Desarrollo Local desarrollen habilidades clave en mentoring, liderazgo y gestión de equipos. A través de sesiones prácticas y dinámicas, los participantes aprenderán metodologías innovadoras para guiar y potenciar proyectos emprendedores. Este programa les permitirá mejorar sus competencias en comunicación, toma de decisiones y resolución de conflictos dentro del ámbito del desarrollo local.

Formaciones Prácticas

10 sesiones | 35 horas

- Clases dinámicas impartidas por expertos en mentoring.
- Metodología "learning by doing" para aplicar los conocimientos adquiridos.
- Espacios de discusión y resolución de casos prácticos.

Mentorías





Sesión 1:
Bienvenida



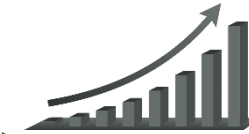
Sesión 2:
Habilidades
Clave del
Mentor



Sesión 3:
Técnicas para
la Gestión de
Equipos



Sesión 4:
Técnicas de
Comunicación
en Mentoring



Sesión 5:
Modelos
de Negocio



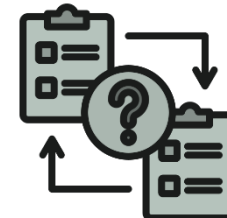
Sesión 10:
Social Selling y
Automatización
de ventas



Sesión 9:
Leads en
Marketing
Digital



Sesión 8:
El Buen Mentor



Sesión 7:
Hipótesis del
modelo de
negocio



Sesión 6:
Validación de
Modelos de
Negocio

Sesión 1 - Introducción al Mentoring

Objetivo: Comprender los fundamentos del mentoring y su impacto en el desarrollo empresarial.

Temas clave:

- Definición y objetivos del mentoring.
- Beneficios del mentoring en el emprendimiento.
- Principios fundamentales para una relación mentor-mentorizado efectiva.

10/04/2025

Sesión 2 - Habilidades Clave del Mentor

Objetivo: Desarrollar competencias esenciales en comunicación y gestión de relaciones en el mentoring.

Temas clave:

- Escucha activa y empatía.
- Estrategias para generar confianza.
- Técnicas de retroalimentación efectiva.

24/04/2025

Sesión 3 - Técnicas para la Gestión de Equipos

Objetivo: Aprender estrategias para liderar y motivar equipos en procesos de mentoring.

Temas clave:

- Modelos de liderazgo aplicados al mentoring.
- Estrategias para la gestión de equipos.
- Motivación y cohesión del equipo.
- Resolución de conflictos en equipos de mentoring.

08/05/2025

Sesión 4 - Técnicas de Comunicación en Mentoring

Objetivo: Desarrollar habilidades de comunicación efectiva dentro del proceso de mentoring.

Temas clave:

- La comunicación como base de la relación mentor-mentorizado.
- Escucha activa y formulación de preguntas poderosas.
- Inteligencia emocional en la comunicación.
- Técnicas para manejar conversaciones difíciles y dar feedback.

22/05/2025

Sesión 5 - Modelos de Negocio y Business Model Canvas

Objetivo: Comprender la estructura y utilidad del Business Model Canvas para el análisis de modelos de negocio.

Temas clave:

- Definición y aplicación del Business Model Canvas.
- Evaluación de modelos de negocio existentes.
- Adaptación del Canvas a mercados en crecimiento.

05/06/2025

Sesión 6 - Validación de Modelos de Negocio

Objetivo: Aplicar metodologías para validar la viabilidad de un modelo de negocio antes de su implementación.

Temas clave:

- Extracción y priorización de hipótesis clave.
- Experimentación rápida y métodos de validación.
- Definición de métricas clave para evaluar hipótesis.

26/06/2025

Sesión 7 - Extraer las hipótesis del modelo de negocio y priorizar tareas

Objetivo: Identificar las hipótesis clave de un modelo de negocio y priorizarlas según su impacto y riesgo.

Temas clave:

- Tipos de hipótesis y su relevancia en la validación.
- Priorización de hipótesis con la Matriz de Impacto y Riesgo.
- Métodos de experimentación rápida para validar hipótesis críticas.

11/09/2025

Sesión 8 - Seguimiento, Prototipos, Experimentos y Tips del Buen Mentor

Objetivo: Aprender estrategias de seguimiento y experimentación para validar hipótesis de negocio, aplicando herramientas clave y mejores prácticas de mentoring.

Temas clave:

- Importancia de los prototipos en la validación de ideas.
- Diferencias entre prototipos y productos finales.
- Diseño de experimentos lean y ciclo de experimentación rápida.

25/09/2025

Sesión 9 - Generación y Gestión de Leads en Marketing Digital

Objetivo: Aplicar estrategias para captar y gestionar leads en entornos digitales.

Temas clave:

- Definición y objetivos del mentoring.
- Beneficios del mentoring en el emprendimiento.
- Principios fundamentales para una relación mentor-mentorizado efectiva.

09/10/2025

Sesión 10 - Social Selling y Automatización de Ventas

Objetivo: Entender cómo las redes sociales y la automatización pueden mejorar el proceso comercial.

Temas clave:

- Estrategias de Social Selling en LinkedIn e Instagram.
- Herramientas de automatización de ventas.
- Psicología del comprador digital.

23/10/2025

Los Mejores Mentores

Los mentores son el pilar fundamental del programa, brindando orientación y apoyo estratégico a los participantes. Su labor consiste en guiar a los emprendedores, ayudándolos a tomar decisiones informadas y a superar desafíos en su desarrollo profesional.

A través de sesiones estructuradas, los mentores comparten su experiencia y conocimiento, ofreciendo herramientas prácticas para fortalecer proyectos. Su compromiso permite crear una red de acompañamiento que impulsa el crecimiento sostenible de los emprendedores y sus iniciativas.

