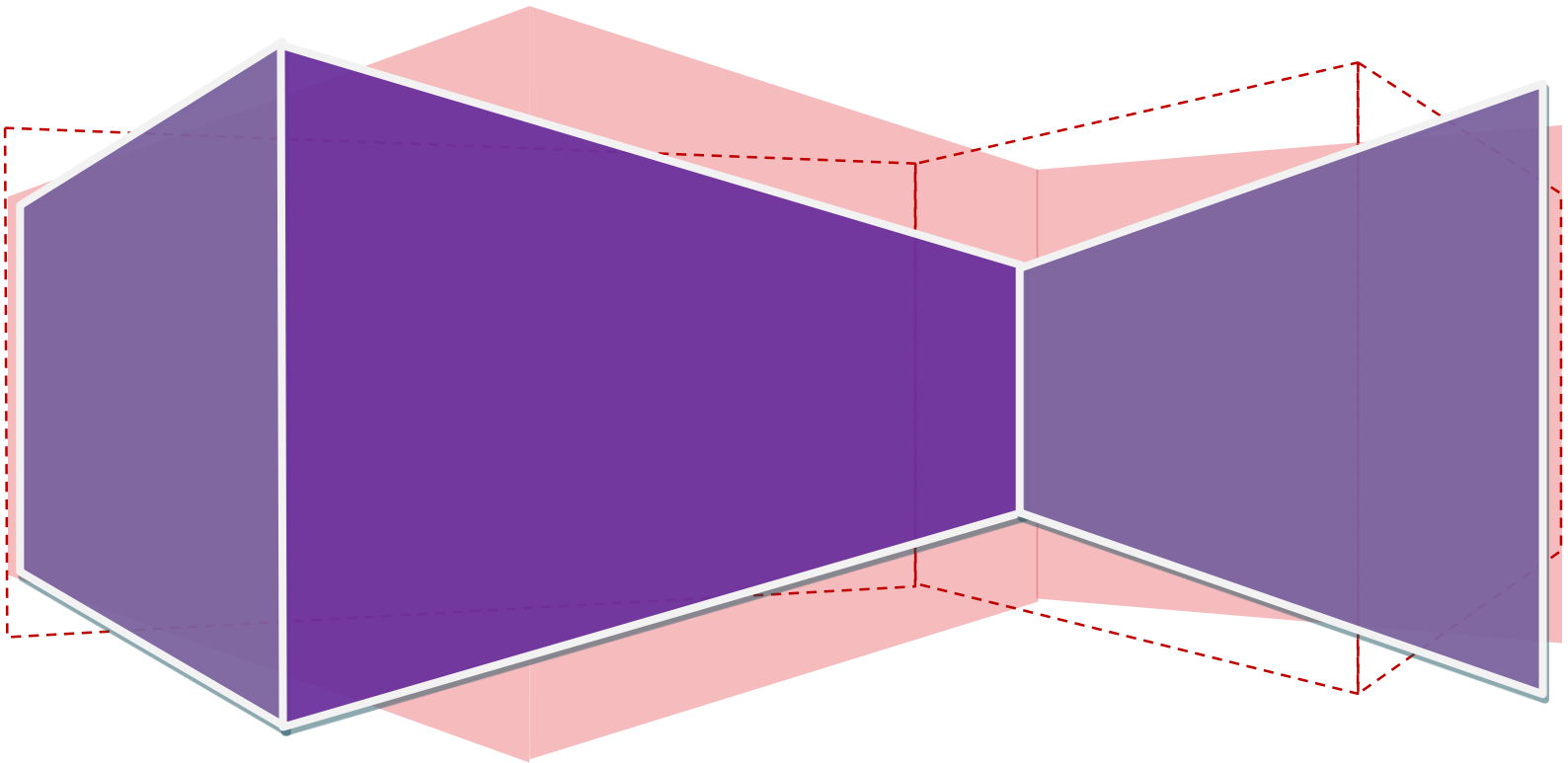




ANDREkintzailea

PROGRAMA PARA PROMOVER EL EMPRENDIMIENTO LIDERADO POR MUJERES (2025)



Bilbao
Metropoli30

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

I. CONVERSACIONES DE APRENDIZAJE ENTRE EMPRESAS IMPULSADAS POR MUJERES

Bloque I. Habilidades personales para un liderazgo eficaz

Bloque II. Relaciones comerciales

Bloque III. Social-media para PYMES

Bloque IV. Decisiones económicas eficaces

II. HERRAMIENTAS PARA LA CREATIVIDAD EN LA EMPRESA

III. EVENTOS DE NETWORKING Y EMPODERAMIENTO EMPRESARIAL

IV. COACHING PERSONALIZADO

V. PROGRAMA DE MENTORING

INTRODUCCIÓN

El Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia organiza el programa ANDREkintzailea dirigido a mujeres empresarias cuyo objetivo es contribuir al fortalecimiento de las empresas dirigidas por mujeres. Este programa está coordinado por Bilbao Metropoli 30 y en su desarrollo cuenta con la colaboración de la Asociación de Mujeres Empresarias y Directivas de Bizkaia, AED, y de la Asociación EmakumeEkin.

ANDREkintzailea se desarrolla entre enero y diciembre de 2025. Se trabaja de forma experiencial sobre liderazgo, estrategia digital, gestión comercial y económico-financiera y creatividad. Así mismo cuenta con espacios para el networking y facilita sesiones de coaching y mentoring.

Las sesiones tendrán lugar en Beaz (Sabino Arana, 8. Bilbao).

El programa comienza con una sesión informativa el 10 de enero, viernes, de 10 a 11 horas, en Beaz, en la que se resolverán las dudas.

La primera de las sesiones es un **networking de inicio** para las participantes del programa. Será el **viernes 24 de enero, de 8:30 a 10:30 horas, en BEAZ**. La finalidad es el conocimiento mutuo que facilite el networking y tejer redes entre las emprendedoras y empresarias. Estará dinamizado por Miren Lauzirika.

A thin vertical line extends from the top of the page down to a white circle. The circle is positioned at the top edge of a dark purple horizontal band that spans the width of the page.

I. CONVERSACIONES DE APRENDIZAJE ENTRE EMPRESAS IMPULSADAS POR MUJERES

BLOQUE I. HABILIDADES PERSONALES PARA UN LIDERAZGO EFICAZ

Objetivos: intercambio de experiencias sobre habilidades personales para desarrollar un liderazgo eficaz.

Duración total: 12 horas

1. **Autoconocimiento para triunfar en tu emprendimiento**

Como emprendedora, probablemente inviertes tiempo y dinero en diseñar el modelo de negocio, página web, logo y estrategia de Marketing. Pero quizás se te está olvidando algo muy importante, invertir en ti misma. El primer paso es conocerte mejor para identificar tus puntos fuertes y también tus miedos, bloqueos e inseguridades personales que influyen directamente en que tu negocio no crezca como desearías. Transformar estas creencias limitantes en potenciadoras, te va a ayudar a impulsar tu negocio y a creer más en ti. De este modo aumentará tu motivación y confianza en ti misma. “¡Si quieres que tu emprendimiento sea un éxito, empieza por conocerte a ti misma!”

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: viernes, 31 de enero, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Estibaliz Romaña (Coach de desarrollo personal)

2. **Comunicación profesional de alto impacto**

La manera más potente de impactar en tus clientes y equipos es adaptar tu comunicación verbal y no verbal a lo que cada persona necesita. Aprendiendo a comunicarte con diferentes perfiles y en diferentes entornos podrás liderar la conversación desde la empatía.

Duración: 2 horas (un taller)

Fechas: viernes, 7 de febrero, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadoras: Carmen Burguete (Coaching Factory)

3. Orientación al logro de objetivos

El exceso de información a gestionar, las interrupciones y, en general, el día a día tienen la habilidad de "desenfocarnos" de nuestros objetivos empresariales y acabamos dedicando la mayor parte de nuestro tiempo a actividades que no forman parte de nuestras prioridades. Estamos ocupadas, pero no somos todo lo productivas que podríamos llegar a ser. Aprender a focalizar nuestra energía en resolver lo importante es una habilidad clave para lograr el éxito empresarial.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: viernes, 14 de febrero, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Eva Ortiz (Psicóloga y Coach)

4. Desempeño directivo saludable

El estado físico y emocional afectan en gran medida a nuestro desempeño laboral. La falta de sueño, la mala alimentación, el estrés, no son un buen caldo de cultivo para afrontar nuestro día a día. Este taller tiene como objetivo aportar pautas y claves sobre el cuidado de nuestra salud.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: viernes, 21 de febrero, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Susana Zaballa (Consultora Mindfulness y Conscious Sale)

5. Gestión del tiempo

Se quiere conseguir en la sesión favorecer el entrenamiento en las principales herramientas que permiten construir y utilizar un método personal de organización del tiempo. En definitiva, tener control del tiempo, poder dedicar tiempo suficiente a cada aspecto importante de la vida, trabajo, familia, amistades y salud.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: viernes, 28 de febrero, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Laura Garro (Masdosa)

6. Trabajo en equipo

La sesión está pensada para ahondar en las claves del trabajo en equipo. Se tratará de distinguir entre un grupo y un equipo de trabajo, e identificar la

estructura en el equipo (orientación, roles), así como establecer las bases para fomentar la colaboración a través de la comunicación.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: viernes, 7 de marzo, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Laura Garro (Masdosa)

BLOQUE II. RELACIONES COMERCIALES EFICACES

Objetivo: conocer los puntos clave a analizar y las herramientas necesarias para lograr un incremento en las ventas a través de la fidelización y la gestión eficaz de la clientela.

Duración: 8 horas

1. Valor añadido de tu empresa y actitud comercial

¿Quién es nuestra clientela? ¿Cómo está distribuida? ¿Cuál es el grado de contribución de cada cliente en nuestra cuenta de resultados? ¿Cuáles son nuestros productos/servicios más rentables? ¿Están bien identificado y traducido en servicios nuestro valor añadido? La respuesta a esta y otras cuestiones son clave para que nuestra estrategia comercial contribuya eficazmente a la sostenibilidad empresarial.

Duración: 3 horas (1 taller de tres horas)

Fecha: viernes, 21 de marzo, de 8:30 a 11:30 horas

Dinamizadora: Susana Zaballa (Consultora Minfulness y Conscious Sale)

2. Relación eficaz con la clientela

La fidelización de la clientela es clave en nuestra situación de mercado dónde hacer nuevos clientes es difícil y costoso. Cómo ganar su confianza y mantenerla, ser su partner no su empresa proveedora, aprender a servir para poder dar soluciones efectivas a su problemática serán cuestiones que abordaremos.

Duración: 3 horas (1 taller de tres horas)

Fecha: viernes, 28 de marzo de 2024, de 8:30 a 11:30 horas

Dinamizadora: Silvia Angueira (Grupo Bentas)

3. Fundamentos para la protección de datos de tu negocio (RGPD)

Duración: 2 horas (un taller de 2 horas)

Fecha: viernes, 4 de abril, de 8:30 a 10:30 horas

BLOQUE III. COMUNICACIÓN Y SOCIAL-MEDIA PARA PYMES

Objetivos: Internet abre un mundo de posibilidades empresariales. Para ello, las empresas necesitan utilizar este entorno y aspirar a algo más que tener una web y que ésta sea su tarjeta de visita virtual. Únicamente “estar” ya no es una opción. Es necesario desarrollar estrategia y método.

Duración: 20 horas

1. Cómo desarrollar un plan estratégico de comunicación: toma de decisiones, optimización de recursos y medición

Aprender a desarrollar un buen plan estratégico nos ayudará a vertebrar nuestra empresa, a tomar decisiones estratégicas, a utilizar inteligentemente nuestros recursos y a conocer los datos que tenemos que tener en cuenta para una óptima progresión de nuestro negocio.

Duración: 4 horas (dos talleres de 2 horas)

Fechas: viernes, 9 y 16 de mayo, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Ana Santos (Eventosfera)

2. ¿Es coherente nuestra estrategia digital? Escucha on-line activa

¿Tu estrategia actual te está ayudando a posicionar tu empresa como referente en tu sector? ¿Cómo llegar a tu potencial clientela y fidelizarla a través de los canales digitales? ¿Cómo saber qué se dice de nuestro negocio? Razones para estar en el entorno online y pasos para una estrategia on-line, buenas (y malas) prácticas durante la ejecución; escucha activa, ¿sabes lo que se dice de tu negocio?; qué hacer cuando la reputación de una empresa se ha visto afectada.

Duración: 6 horas (tres talleres de 2 horas)

Fechas: viernes, 23 y 30 de mayo, 6 de junio, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Beatriz López Dañobeitia (Bcome Digital)

3. Cómo hacer e-Mail Marketing sin caer en el SPAM

Uso del correo electrónico como método efectivo en la comunicación empresarial y de Mailchimp como herramienta que permite realizar envíos personalizados y

segmentados, crear campañas que respeten la imagen de marca establecida y cumplir con los requisitos legales establecidos.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: viernes, 13 de junio, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Beatriz López Dañobeitia (Bcome Digital)

4. Marketing B2B | Construye tu red de contactos profesionales por Internet | Social Selling

La creación de una red de contactos por internet puede ser la base para hacer crecer nuestro negocio, una fuente para captar leads e identificar personas con perfil prescriptor. Por esto, nuestra actividad online (social selling) en las redes sociales profesionales es la base para construir una red de contactos profesionales que favorezca el desarrollo de negocios.

Duración: 4 horas (dos talleres de 2 horas)

Fechas: viernes, 19 y 26 de septiembre, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Ana Santos (Eventosfera)

5. Social Media para PYMEs

Herramientas y metodología para asumir con garantía de éxito y enfoque profesional las habilidades de una buena Community Management.

Duración: 4 horas (dos talleres de 2 horas)

Fechas: viernes, 3 y 10 de octubre, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Beatriz López Dañobeitia (Bcome Digital)

BLOQUE IV. DECISIONES ECONÓMICAS Y ESTRATÉGICAS EFICACES

Objetivo: debatir y poner en común herramientas de gestión financiera básica como base para tomar decisiones sostenibles y afrontar estrategias que permitan el crecimiento de nuestra empresa.

Duración: 8 horas

1. Cómo hacer que tu empresa crezca

Duración: 2 horas (un taller de 2 horas)

Fecha: viernes, 7 de noviembre, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Charo Lorenzo de las Moras (Asecoex)

2. Análisis de datos enfocado a la toma de decisiones sostenibles

¿Somos capaces de determinar qué datos nos ofrecen información fundamental para nuestro negocio? ¿Disponemos en nuestra empresa de herramientas que nos garanticen disponer de esos datos de forma rápida y fiable?

Duración: 4 horas (dos talleres de 2 horas)

Fechas: viernes, 14 y 21 de noviembre, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Marian Eguskiza (Interalde)

A thin vertical line starts from the top of the page and ends at a white circle with a teal outline, which is positioned on the boundary between the white top half and the teal bottom half of the page.

II. HERRAMIENTAS PARA LA CREATIVIDAD EN LA EMPRESA

Objetivos: conocer y desarrollar la creatividad como elemento clave para desarrollar un liderazgo innovador y que trabaja en equipo.

Duración: 6 horas

- **Liderazgo para fomentar creatividad**

Experimentar y reflexionar sobre el papel de la creatividad en los liderazgos. Trabajaremos en la propia creatividad aplicada a trabajar la autoconfianza en nuestro estilo de liderazgo singular y a fomentar los talentos individuales.

Duración: 4 horas (2 talleres de dos horas)

Fechas: viernes, 17 y 24 de octubre, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Miren Lauzirika (Art for Life!)

- **Visual thinking para la empresa**

El pensamiento visual es una herramienta poderosa, ya que ayuda a visualizar conceptos y facilita que tanto el equipo como la clientela puedan aportar sus ideas. Aprenderemos a trabajar primeras nociones del lenguaje visual para aplicarlo en el día a día.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: viernes, 31 de octubre, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Miren Lauzirika (Art for Life!)

A thin vertical line runs down the left side of the page, ending in a small white circle with a dark red outline.

III. EVENTOS DE NETWORKING Y EMPODERAMIENTO EMPRESARIAL

- **Networking de inicio**

La finalidad es el conocimiento mutuo que facilite el networking y tejer redes entre las emprendedoras y empresarias.

Duración estimada: 2 horas

Fecha: viernes, 24 de enero (8:30 a 10:30 horas)

Dinamizadora: Miren Lauzirika (Art for Life!)

- **Sinergias**

Encuentro en el que fomentar sinergias entre las participantes en el programa para conseguir objetivos empresariales, a través del intercambio de habilidades y recursos, al objeto de mejorar su imagen de marca.

Duración estimada: 3 horas

Fecha: viernes, 14 de marzo (11 a 14 horas)

Dinamizadora: Miren Lauzirika (Art for Life!)

- **Networking de cierre y Sesión de Reflexión Final**

Un evento de networking para cerrar el programa ANDREkintzailea: ¿qué me llevo? ¿qué me ha aportado? ¿qué he aportado yo a las demás compañeras del programa?

Duración estimada: 2 horas

Fecha: en noviembre o diciembre, por determinar

Dinamizadora: Miren Lauzirika (Art for Life!)



IV. COACHING PERSONALIZADO

COACHING PERSONALIZADO

DEFINICIÓN Y OBJETIVO: El coaching es un método de trabajo que supone acompañar en un proceso de cambio, en la consecución de un objetivo o en la solución de un problema o conflicto. Parte de la base de que la persona tiene las respuestas y los recursos para ello. El/la coach simplemente es un catalizador que fomenta que el proceso arranque.

El proceso de coaching contribuye a que la participante reconozca sus propios recursos y pueda hacer uso de ellos en el momento oportuno; ejercite sus potencialidades; encuentre su equilibrio y bienestar reflexionando sobre su método de trabajo; despierte su curiosidad motivándole a progresar; aclare sus objetivos, reconozca los obstáculos y encauce el camino para solventarlos, mejorando su toma de decisiones y favoreciendo su responsabilidad sobre las mismas.

DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: El coaching personalizado se desarrolla entre enero y diciembre de 2025. El horario y formato se acuerda de forma conjunta entre la empresaria y su coach.



V. PROGRAMA DE MENTORING

PROGRAMA DE MENTORING

DEFINICIÓN Y OBJETIVO: El mentoring es una herramienta destinada a desarrollar el potencial de las personas, basada en la transferencia de conocimientos y en el aprendizaje a través de la experiencia, todo ello dentro de un proceso en el que se establece una relación personal y de confianza. En este caso, esta relación se establece entre una MENTORA que guía, estimula, desafía y alienta a su MENTORIZADA según sus necesidades, para que de lo mejor de sí a nivel personal y profesional. Las tutoras de este programa son mujeres que han pasado por el proceso de constituirse en empresaria y son capaces de asesorar a sus mentorizadas de manera práctica en cada uno de los puntos del mismo.

DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: El programa de mentoring se desarrolla entre enero y diciembre de 2025. El horario y formato se acuerda de forma conjunta entre la empresaria y su mentora.

