

ACADEMIA  
EMPRENDE  
Y ESCALA +



Ejecuta



Colabora



# ¿QUÉ ES?

ACADEMIA

# EMPRENDE Y ESCALA M+

Academia Emprende y Escala M+ es un programa de emprendimiento centrado en el fortalecimiento de ventas y digitalización como ejes claves para el crecimiento sostenible de los negocios liderados por mujeres.

Esta iniciativa, creada por consultora Vinculatte, está dirigida a emprendedoras y empresarias de la Provincia Biobío que deseen escalar sus ventas, profesionalizar sus procesos comerciales y hacer crecer sus emprendimientos en un entorno cada vez más competitivo y digital.

Gracias al financiamiento de CORFO, la participación en la Academia es completamente gratuita para las emprendedoras seleccionadas, eliminando barreras de acceso y fortaleciendo el desarrollo económico local.



# ¿Quiénes somos?

Vin<sup>o</sup>ulate

es una consultora de la región del Biobío especializada en Sostenibilidad Organizacional y Relacional. Acompañamos a empresas e instituciones a fortalecer su funcionamiento interno y su relación con el entorno, con el objetivo de reducir riesgos, mejorar la toma de decisiones y asegurar la continuidad de su impacto en el tiempo.

**ROMANETTE AGUILERA GARCÍA**

**Fundadora y CEO de Consultora Vinculate.**  
Directora Academia Emprende y Escala M+.



**ANA MARÍA BAREYNS ROJAS**

**Coordinadora de Proyecto**  
Academia Emprende y Escala M+.



ACADEMIA  
**EMPRENDE  
Y ESCALA** 

# ¿QUIÉNES PUEDEN PARTICIPAR?



## MUJERES EMPRENDEDORAS Y EMPRESARIAS

### QUE CUMPLAN CON LOS SIGUIENTES REQUISITOS:

- ✓ • Mayores de 18 años.
- ✓ • Emprendimientos formalizados, no formalizados o en etapa de idea.
- ✓ • Pertenecer a la provincia del Biobío, esto es, residir en alguna de las siguientes comunas: Yumbel, Cabrero, San Rosendo, Laja, Nacimiento, Negrete, Mulchén, Quilaco, Santa Bárbara, Antuco, Quilleco, Tucapel, Alto Biobío, Los Ángeles.
- ✓ • Comprometerse al 100% en asistencia y adherencia.

## METODOLOGÍA

### APRENDIZAJE INTERACTIVO Y COLECTIVO:

Por medio de 5 jornadas presenciales, master class online, directorios colaborativos, mentorías grupales, todo esto acompañado de un equipo interdisciplinario y de alta formación académica.

# PROGRAMA DE FORMACIÓN

	N°	NOMBRE MÓDULO	HORAS	DOCENTE
JORNADA 1 PRESENCIAL MARTES 09 DE JUNIO	M1	Enfoque de género y emprendimiento	4	Romanette Aguilera García
	M2	Desarrollo de negocios y validación	4	Camila Juré Yañez
JORNADA 2 PRESENCIAL MARTES 23 DE JUNIO	M2	Desarrollo de negocios y validación	4	Camila Juré Yañez
	M3	Resignificación de la venta y segmentación	4	Ana María Bareyns Rojas
JORNADA 3 PRESENCIAL MARTES 07 DE JULIO	M4	Cliente ideal y propuesta de valor	4	Maritza Quilodrán Pérez
	M4	Cliente ideal y propuesta de valor	4	Maritza Quilodrán Pérez
JORNADA 4 PRESENCIAL MARTES 21 DE JULIO	M5	Etapas del flujo de ventas	4	Carla San Martín Barra
	M6	Herramientas digitales parte 1	4	Carla San Martín Barra
JORNADA 5 PRESENCIAL MARTES 4 DE AGOSTO	M6	Herramientas digitales parte 2	4	Felipe Rosales Huerta
	M6	Herramientas digitales parte 3	4	Felipe Rosales Huerta

# OBJETIVOS DEL PROGRAMA



## MODULO 1

### ENFOQUE DE GÉNERO Y EMPRENDIMIENTO

Duración:  
4 horas



En este módulo aprenderás qué es la perspectiva de género y por qué es importante para crear emprendimientos más justos, sostenibles y con mayores oportunidades en el mercado. También trabajarás en fortalecer la confianza en ti misma, valorar tus capacidades y desarrollar habilidades para comunicarte mejor, trabajar en equipo y liderar tu negocio con seguridad.

## MODULO 2

### MODELO DE NEGOCIO Y VALIDACIÓN

Duración:  
4 horas



En este módulo conocerás y aplicarás herramientas para crear un nuevo modelo de negocios que ordene y fortalezca lo que te hace diferente en el mercado. Además, incorporarás criterios de sostenibilidad económica, social y ambiental para crear nuevos productos y servicios.

## MODULO 3

### RESIGNIFICACIÓN DE LA VENTA Y SEGMENTACIÓN

Duración:  
4 horas



En este módulo cambiarás tu mirada sobre la venta, dejando atrás miedos y creencias limitantes para comprenderla como la base del crecimiento de tu negocio. Aprenderás a identificar los segmentos más rentables y a enfocar estratégicamente tus esfuerzos comerciales. Además, crearás el perfil de tu cliente ideal, lo que te permitirá vender con mayor claridad y seguridad.

# OBJETIVOS DEL PROGRAMA



## MODULO 4

### CLIENTE IDEAL Y PROPUESTAS DE VALOR

Duración:  
4 horas



En este módulo aprenderás a comprender en profundidad a tu cliente o cliente ideal, conectando con sus necesidades reales desde una mirada empática y estratégica. Construirás un buyer persona 2.0 que te permitirá ordenar y enfocar mejor tus acciones comerciales. Además, desarrollarás una propuesta de valor clara y atractiva para comunicar lo que ofreces con seguridad y convicción.

## MODULO 5

### ETAPAS DEL FLUJO DE VENTAS

Duración:  
4 horas



En este módulo aprenderás a prospectar y construir una base de datos comercial que te ayude a vender más. Comprenderás las etapas del proceso de ventas y cómo acompañar a tu cliente desde el primer contacto hasta el cierre. Con ejemplos prácticos, podrás estructurar un flujo de ventas claro y alineado con los objetivos de tu negocio.

## MODULO 6

### HERRAMIENTAS DIGITALES

Duración:  
12 horas



En este módulo aprenderás a usar tus redes sociales para crear comunidad y generar ventas de forma auténtica y estratégica. Conocerás herramientas digitales simples como catálogos, links de pago y recursos visuales que facilitarán tu proceso comercial. Además, incorporarás técnicas prácticas de prospección, seguimiento, negociación y cierre para vender con mayor seguridad.

# BENEFICIOS

## PARA LOS PARTICIPANTES

- ✓ Contar con una red de emprendedoras y empresarias para generar networking comercial
- ✓ Crear su propio modelo de negocio con foco en ventas
- ✓ Definir su cliente ideal y su segmento alto en rentabilidad
- ✓ Aprender las principales herramientas digitales para el uso de redes sociales
- ✓ Crear su propio flujo de ventas
- ✓ Aumentar tus ventas dentro de la misma academia

ACADEMIA

EMPRENDE  
Y ESCALAM+

# COMO POSTULAR



## POSTULACIÓN

Para participar en esta convocatoria las emprendedoras y empresarias deberán completar el formulario de postulación.

**¡POSTULA AQUÍ!**

## PRE-SELECCIÓN

El equipo de consultora Vinculatte evaluará los formularios de postulación considerando los requisitos y criterios establecidos en sus bases.

## SELECCIÓN

Directora y Coordinadora de la Academia analizarán la información del proceso anterior y seleccionarán a las candidatas que finalmente participarán en el programa.

## LAS JORNADAS PRESENCIALES SERÁN EN:



Sede Instituto Virginio Gómez  
Ercilla #444  
Los Ángeles

ACADEMIA  
EMPRENDE  
Y ESCALA +



**CORFO**

Comité Desarrollo Productivo Regional  
**BIOBÍO**  
por CORFO

Ejecuta

**Vinculatte**

Colabora

Instituto Profesional  
**Virgilio Gómez**  
Universidad de Concepción 