

PROGRAMA FORMATIVO:



Título de Oficial de Especialista en Transformación Digital y Estrategia Comercial para Pymes del Entorno Rural (415 horas)

Objetivo

Capacitarte en competencias digitales de vanguardia para que puedas liderar la estrategia de transformación digital y comercio online de cualquier pyme rural. Te formaremos con técnicas de vanguardia y **trabajarás en contacto directo con pymes del entorno**, resolviendo sus retos reales de comercialización. Aprenderás haciendo, mejorando drásticamente tus posibilidades de inserción laboral en este sector.

- Horario de mañana (09:30h a 13:30 h), 3 días a la semana (L,X, J), ideal para compaginarlo con otras actividades.
- Fechas: se prevé el inicio a principios de febrero, y finalización en junio.

Contenido del programa

01

FASE

LA ESTRATEGIA Y LAS HERRAMIENTAS.

Antes de vender, aprenderemos a analizar el mercado y construir la marca.

- ➔ **M1. Empresa, propuesta de valor, modelo de negocio online y estrategias de marketing. Incluye:**
 - ∞ Antes de vender, aprenderemos a analizar el mercado y construir la marca.
 - ∞ Concepto de marketing estratégico: mercado, segmentación, cliente, precio y ventajas competitivas.
 - ∞ Ecosistema digital rural y análisis del mercado con DAFO, Mapas de Empatía y Buyer Persona.
 - ∞ Modelo de negocio offline y online en el mundo rural usando el Business Model Canvas.
- ➔ **M2. Creación de activos digitales: identidad, redes sociales, página web y eCommerce. Incluye:**
 - ∞ Concepto de identidad corporativa: briefing, valores corporativos, marca, identidad y logotipos.
 - ∞ Protección legal de la identidad, adaptación a la identidad digital, auditoría y diseño de páginas web.
 - ∞ Diseño de la estrategia en redes sociales e eCommerce: apertura y gestión para pequeñas pymes.
 - ∞ Google MyBusiness, WhatsApp Business, Email Marketing, prensa y otras opciones para pymes.

02

FASE

EL MOTOR DE LAS VENTAS.

Aprenderemos a crear contenido que enamora al cliente, y tiendas que permiten vender.

- ➔ **M3. Marketing de contenidos y gestión de redes sociales. Incluye:**
 - ∞ Marketing de contenido para pymes: introducción, canales, tipos, tono, estilo y coherencia.
 - ∞ Gestión de redes sociales y planificación de contenidos: elección, planificación, buenas prácticas y herramientas.
- ➔ **M4. Puesta en marcha y gestión de eCommerce (WooCommerce y Shopify). Incluye:**
 - ∞ Fundamentos del eCommerce y puesta en marcha de una tienda online: requisitos, plataformas y fichas de producto.
 - ∞ Gestión, optimización y promoción del eCommerce: gestión diaria, usabilidad, conversión y medición.

03

FASE

EXPANSIÓN DEL PRODUCTO Y LOGÍSTICA.

Diseñaremos la experiencia de cliente y llevaremos el producto más allá.

- ➔ **M5. Otros canales de venta y marketplaces. Incluye:**
 - ∞ Canales alternativos al eCommerce propio: diversificación, venta en RRSS y estrategia multicanal.
 - ∞ Uso estratégico de marketplaces: tipos, uso, puesta en marcha, optimización y posicionamiento.
- ➔ **M6. Packaging, logística, experiencia de compra y operaciones. Incluye:**
 - ∞ Packaging y logística para la venta online: sostenibilidad, logística y gestión de devoluciones.
 - ∞ Experiencia de compra y operaciones: operaciones básicas, comunicación, fidelización y mejora continua.

04

FASE

VISIBILIDAD Y ANÁLISIS DE DATOS.

Aprenderemos a atraer cliente y analizar los datos para mejorar.

- ➔ **M7. Claves del posicionamiento en buscadores SEM, SEO y redes sociales. Incluye:**
 - ∞ Fundamentos del posicionamiento digital: SEO y visibilidad orgánica aplicada a webs o comercio electrónico.
 - ∞ Posicionamiento de pago y visibilidad en redes sociales (SEM) e integración con otros canales.
- ➔ **M8. Publicidad digital, analítica web y decisiones estratégicas. Incluye:**
 - ∞ Publicidad digital para pymes: diseño, gestión y optimización de campañas.
 - ∞ Analítica web y toma de decisiones estratégicas: herramientas, interpretación de resultados y uso de datos.

05

FASE

LANZAMIENTO PROFESIONAL.

Te prepararemos para dar el salto al mercado laboral o al emprendimiento.

- ➔ **M9. Emprender en el sector de la comunicación y el marketing digital. Incluye:**
 - ∞ ¿Qué supone emprender?: cliente, propuesta de valor, cartera de productos y decisión de emprender.
 - ∞ Concepto de marketing estratégico: mercado, segmentación, cliente, precio y ventajas competitivas.

PROGRAMA FORMATIVO:



Título de Oficial de Aceleradora de Talento profesional y en equipo.

Objetivo

Acelerar la madurez profesional de los participantes mediante un entrenamiento de alto rendimiento en soft skills de alta demanda (inteligencia emocional, liderazgo y capacidad de adaptación). Este itinerario se plantea como el **complemento imprescindible para el éxito laboral**, partiendo de la premisa de que *"las empresas contratan por lo que sabes, pero despiden por cómo eres"*. Lejos de ser un contenido de *"relleno"*, el programa busca transformar el perfil del candidato para permitirle **destacar y liderar**, diferenciarte cualitativamente del resto en procesos de selección y adquirir habilidades para roles de responsabilidad, así como **desarrollar competencias de éxito**, para afrontar de forma proactiva y resiliente los desafíos cambiantes del mercado laboral. Este itinerario completa el anterior, y ambos son la opción ganadora.

- **Horario de mañana** (09:30 a 13:30 horas), 1 día a la semana (martes), ideal para compaginarlo con el otro itinerario.
- **Fechas:** se prevé el inicio a principios de febrero, y finalización en junio, trabajando siempre tu inserción laboral y los retos empresariales.

Contenido del programa

01
FASE

TU MENTALIDAD COMO RECURSO ACTIVO.

Gestión emocional para blindar tu perfil profesional.

- **M1. Gestión emocional para fortalecer el perfil profesional.** Antes de liderar a otros, debes liderarte a ti mismo. Incluye:
 - ∞ Autoconocimiento, valores, sistema de creencias y análisis DAFO personal.
 - ∞ Responsabilidad personal: cambio de mentalidad (víctima-protagonista) y modelo CRA.
 - ∞ Gestión emocional y resiliencia: manejo del rechazo, autocuidado y mindfulness.
 - ∞ Diálogo interior y re-enfoque: identificación de sabotadores y uso de PNL.

02
FASE

EL PODER DEL EQUIPO.

Nadie es más listo que todos juntos. Trabajar, siempre es hacerlo en equipo.

- **M2. Competencias de trabajo en equipo para elevar tus resultados.** Las empresas buscan perfiles colaborativos. Incluye:
 - ∞ Comunicación asertiva, escucha activa y gestión de relaciones saludables.
 - ∞ Trabajo en equipo y liderazgo corporativo: roles, confianza y cooperación.

03
FASE

PREPARANDO TU ENTRADA EN EL MERCADO LABORAL.

Herramientas de vanguardia para conseguir el "sí".

- **M3. Preparando el acceso al empleo: empleabilidad y plan.** Más allá del CV, usaremos IA y RRSS para posicionarte. Incluye:
 - ∞ Integración y compromiso con el cambio usando terapia ACT (Aceptación y Compromiso).
 - ∞ Empleabilidad y competencias para un nuevo modelo laboral: autodiagnóstico y filtrado de objetivos.
 - ∞ **Herramientas IA para la búsqueda de empleo:** Creación de CV, portales y autocandidaturas con Inteligencia Artificial.
 - ∞ Entrevistas de empleo: preparación emocional, disciplina y gestión del rechazo.
 - ∞ Práctica Real: Uso de **Realidad Aumentada** para practicar entrevistas.

04
FASE

DESARROLLANDO TU VISIÓN EMPRENDEDORA.

Pensar como un dueño aportará mucho más valor a tu perfil.

- **M4. Autoempleo y actitud emprendedora.** Ya sea para emprender por tu cuenta, o hacerlo dentro de una empresa. Incluye:
 - ∞ Mentalidad emprendedora: mitos, esfuerzo y realidad del autoempleo.
 - ∞ **Casos de éxito locales:** Entrevistas a emprendedores de la provincia.
 - ∞ Cierre: Evento final y entrega de reconocimientos.

ACOMPAÑAMIENTO Y ORIENTACIÓN LABORAL.

El programa incluye la asignación de un **técnico especialista en orientación e inserción laboral**, que trabajará contigo de forma personalizada, ayudándote en tu proceso de incorporación al mercado laboral, usando metodologías de inteligencia artificial y realidad aumentada.

TRABAJO EN RETOS REALES DE LAS EMPRESAS.

Además, el programa incluye el **trabajo junto a las empresas del territorio**, lo que te permitirá estar en contacto con ellas, trabajar en la resolución de sus propios retos, mostrándote como un profesional eficaz y valioso, usando metodologías Agile y de innovación abierta.

INCENTIVOS ECONÓMICOS PARA LOS MEJORES.

Finalmente, el programa incluye incentivos económicos para promover la asistencia y permanencia en el programa de los participantes, y además, importantes premios económicos para los mejores expedientes, y las mejores soluciones a los retos de las pymes.



Inscríbete en:
<https://100kairos.es>

Contáctanos:
hola@100kairos.es
614 223 574
624 226 066