

## FORMACIÓN DE TRADERS PARA EL MERCADO INTERNACIONAL Y GENERACIÓN DE EMPRENDEDORES

El mundo de los negocios necesita profesionales competentes, innovadores y hábiles en la generación de redes, con sólidos conocimientos, capacidad de liderazgo e integración de equipos multidisciplinarios para una sociedad crecientemente globalizada y una economía altamente competitiva.

La Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas (FACEA) de la Universidad Central, entiende la importancia de los vínculos de negocios a nivel global. Por eso tenemos dos programas especiales que buscan insertar a nuestros estudiantes en redes de negocios internacionales y que fomentan el emprendimiento: Formación de Traders para el Mercado Internacional y Generando Emprendedores.

### Programa Formación de Traders

Es un programa especial que busca el desarrollo de competencias básicas de los alumnos, junto con la habilitación en elementos claves del proceso de Formación de Traders para el Mercado Internacional que les permita el descubrimiento, detección, planificación e implementación de ideas de negocio.

### Objetivos generales

Lograr que emprendedores conozcan en detalle en que consiste esta profesión, y mejoren sus capacidades y procesos en sus respectivas organizaciones de venta.

Formar profesionales que estén profundamente comprometidos con la ética y las buenas prácticas, para luego obtener una aprobación que les permita ser reconocidos en el ámbito público y privado como Traders para el Mercado Internacional.

### Metodología

Aportes conceptuales del aprendizaje experiencial y del coaching ontológico, utilizando como herramientas los procesos reflexivos personales y grupales, juegos y ejercicios experienciales, charlas motivacionales, juegos de rol, ejercicios prácticos, base teórica relacionada con la formación de una empresa y puesta en práctica y análisis de casos.

Otra valiosa herramienta es el apoyo de un coach para los alumnos, con el fin de orientar acciones hacia el logro de esos objetivos, monitorear los resultados y acompañar el proceso de aprendizaje.

Al finalizar el taller (en el marco del último módulo), los alumnos deberán aprobar una evaluación final que será requisito para recibir el Certificado de Aprobación del Taller como Trader para el Mercado Internacional.

### Objetivos a alcanzar

Conocer en detalle la profesión de Trader y la diferencia que existe entre agente-representante-broker y Trader.

Identificar las ventajas que obtienen las empresas exportadoras al trabajar con Traders para el Mercado Internacional.

Analizar qué comisión conviene cobrar y cuándo debe ser abonada.

Brindar información acerca de las características del Contrato de Agencia y su marco legal.

Evaluar las representaciones e identificar aquellas que conviene tomar.

Evaluar la cartera de clientes que se va a desarrollar.

Adquirir habilidades de negociación y de resolución de conflictos.

Obtener nociones básicas acerca de la gestión de ventas.

Conocer los aspectos impositivos correspondientes al ejercicio de la función de Agentes de Ventas.

Aprender el código de ética de los Traders.

### Competencias genéricas

Identificar competencias personales en el proceso de formación de Traders.

Desarrollar y poner en práctica de manera armónica las competencias personales de emprendimiento.

Identificar y evaluar oportunidades de generación de negocios.

Diseñar estrategias y planes orientados a la gestación y desarrollo de una iniciativa de negocio.

Llevar a la práctica las competencias de emprendimiento y conocimientos técnicos adquiridos, en el desarrollo de una iniciativa emprendedora ya sea se identifique una idea de negocio o bien se formule y ejecute un plan de negocio.

### **Relación con otras asignaturas del Plan de Estudios**

El carácter general de la asignatura será eminentemente práctico y pretende ser un puente por el cual el alumno vaya aplicando los conocimientos ya adquiridos.

### **Beneficiarios**

Alumnos que hayan cursado noveno semestre de la carrera de Ingeniería Comercial.

### **Programa Generando Emprendedores**

El éxito en el proceso emprendedor, no sólo radica en el conocimiento del negocio, de la información y manejo de tópicos financieros y administrativos, sino que además en la identificación y toma de conciencia de las propias competencias personales que favorecen el emprendimiento.

En ese contexto, el programa busca el desarrollo de competencias emprendedoras básicas de los alumnos, junto con la habilitación en elementos claves del proceso emprendedor que les permita el descubrimiento, detección, planificación e implementación de ideas de emprendimiento.

### **Objetivo general**

Desarrollar en forma equilibrada los factores personales y los factores técnicos intervinientes en la capacidad de gestar y desarrollar una nueva empresa.

### **Metodología**

Incorpora los aportes conceptuales del aprendizaje experiencial y del coaching ontológico, utilizando como herramientas los procesos reflexivos personales y grupales, juegos y ejercicios experienciales, charlas motivacionales, juegos de rol, ejercicios prácticos, base teórica relacionada con la formación de una empresa y puesta en práctica y análisis de casos.

6 sesiones de coaching individual, que cada participante tomará a lo largo del proceso, con el fin de descubrir objetivos personales, orientar acciones hacia el logro de esos objetivos, monitorear los resultados y acompañar el proceso de aprendizaje.

### **Competencias genéricas**

Identificar competencias personales en el proceso de emprendimiento.

Desarrollar y poner en práctica de manera armónica las competencias personales de emprendimiento.

Identificar y evaluar oportunidades de generación de negocios.

Diseñar estrategias y planes orientados a la gestación y desarrollo de una iniciativa emprendedora.

Llevar a la práctica las competencias de emprendimiento y conocimientos técnicos adquiridos en el desarrollo de una iniciativa emprendedora ya sea que se identifique una idea de negocio o bien se formule y ejecute un plan de negocio.

### **Relación con otras asignaturas del Plan de Estudios**

El carácter general del trabajo será eminentemente práctico y pretende ser un puente por el cual el alumno vaya aplicando los conocimientos ya adquiridos con un acompañamiento de un coach.

### **Beneficiarios**

Alumnos de primer a décimo semestre de la carrera de Ingeniería Comercial.

### **Director del Programa Formación de Traders y Generando Emprendedores**

Profesor Juan Pablo Würth / [juwrthg@ucentral.cl](mailto:juwrthg@ucentral.cl) / Fono: 582 62 62