



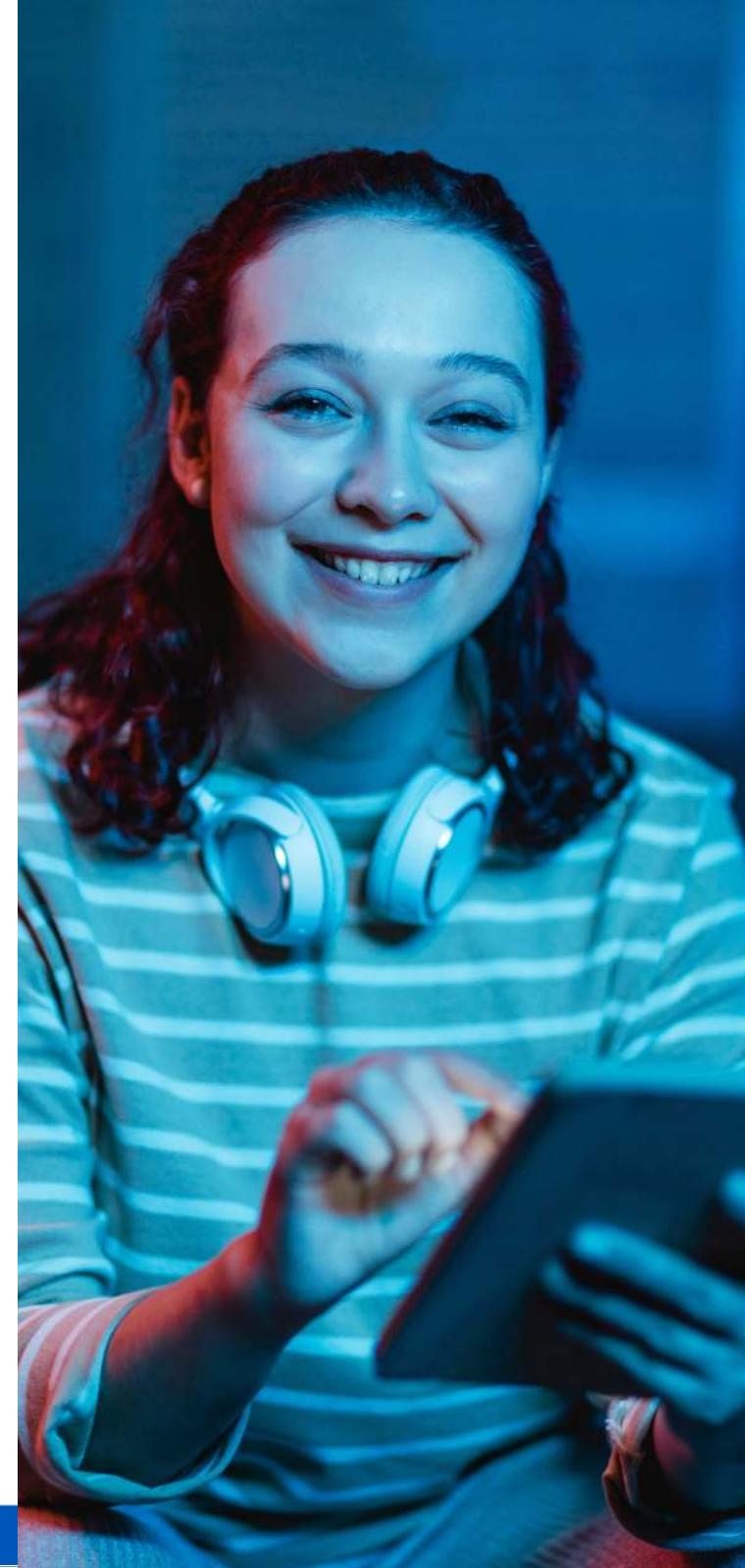
# CURSO

HABILIDADES DIGITALES PARA  
LA MUJER EMPRENDEDORA



# ÍNDICE

DESCRIPCIÓN .....	3
OBJETIVOS .....	3
A QUIEN VA DIRIGIDO .....	3
METODOLOGÍA .....	4
RECURSOS .....	5
PLAN DE ESTUDIOS .....	6
FACILITADOR .....	10
INVERSIÓN Y FORMAS DE PAGO .....	11
FORMULARIO INSCRIPCIÓN .....	12
CONTACTO .....	13



## **DESCRIPCIÓN:**

Este diplomado permitirá al cursante adquirir las competencias para reducir la brecha digital entre las mujeres emprendedoras y desarrollar sus habilidades digitales y aprovecharlas para hacer crecer sus negocios. Es un programa basado en la metodología de la Organización Internacional del Trabajo OIT de Mujeres Empresarias Hacia la Digitalización.

## **OBJETIVOS:**

**Al final del programa, las mujeres emprendedoras serán capaces de:**

- Evaluar el nivel actual de digitalización de su empresa
- Comprender los conceptos clave asociados a la venta de bienes y productos en línea
- Seleccionar los instrumentos adecuados para promover y vender sus productos y servicios en línea.
- Adaptar los procesos empresariales a la realidad digital, incluidos el cobro de pagos, la entrega de productos, la garantía de la privacidad de los clientes, la lucha contra el fraude y el mantenimiento de la seguridad empresarial.
- Ampliar su comercio electrónico para hacer crecer su negocio.

# A QUIEN VA DIRIGIDO

**Este programa está diseñado específicamente para mujeres emprendedoras que:**

- Poseen o gestionan una empresa establecida formal o informalmente con 0 a 20 empleados
- Lleven más de 6 meses en el negocio
- Quieran potenciar el uso de herramientas digitales en su negocio
- Puedan dedicar al menos 25 horas a la formación
- Saben leer y escribir en la lengua de la formación y realizar cálculos básicos
- Tienen acceso a un ordenador, tableta o smartphone

## METODOLOGÍA

Este programa consta de 25 horas (sincrónicas y asincrónicas). La formación fomenta la participación activa y variada, distribuyéndose entre:

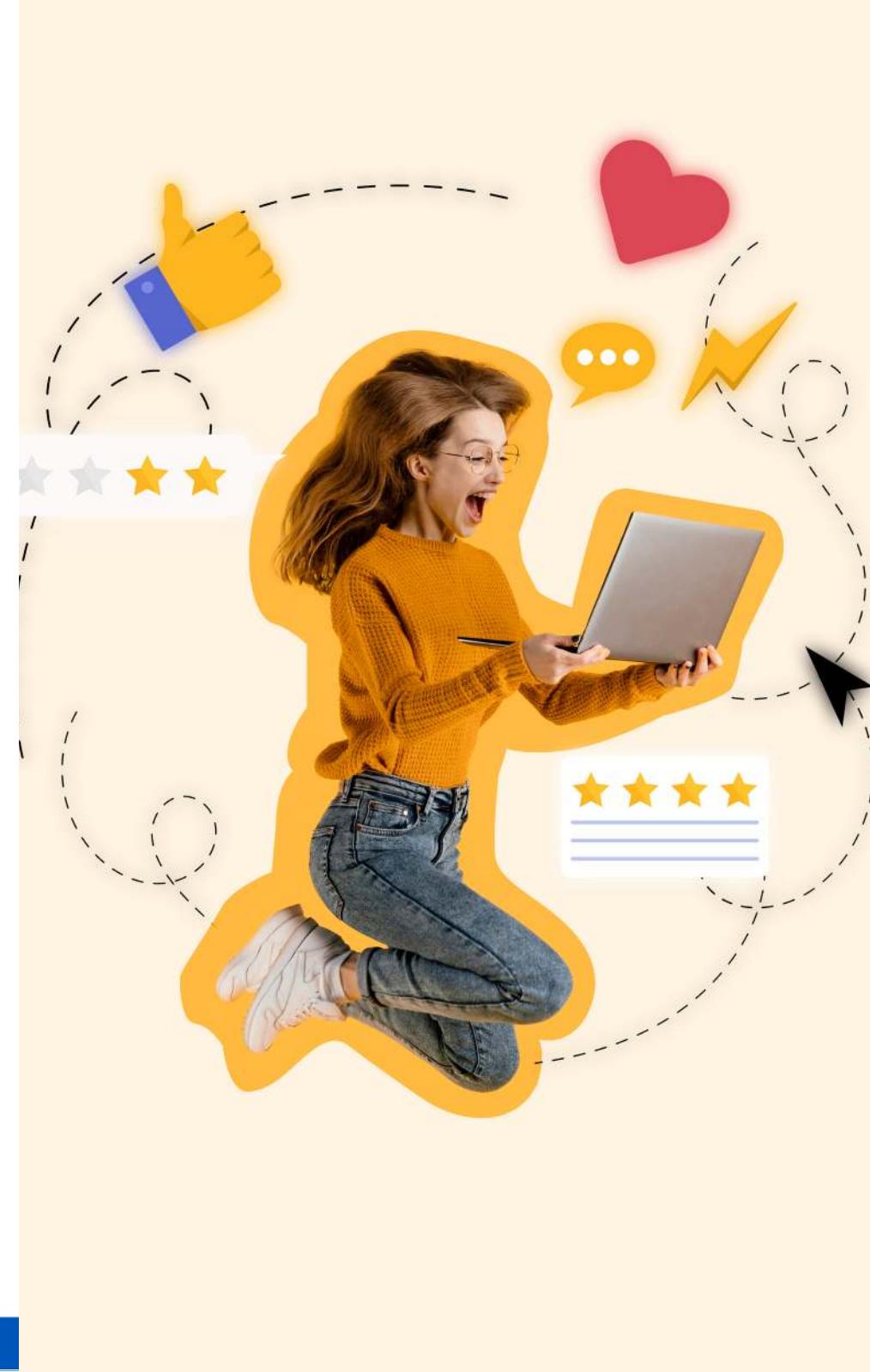
- Clases 100% virtuales usando la plataforma Tecnológica de UNICDA y el programa MED pone a disposición una plataforma de formación: widb.network.
- Documentación sobre cada Unidad docente: apuntes en pdf con toda la materia recibida, infografías, lecturas recomendadas.
- Prácticas en equipo e individuales
- Videos complementarios del aprendizaje
- Estudios de casos de éxitos

Las sesiones de formación del Programa Principal MED pueden ofrecerse en línea (en Teams, Zoom o Google Meet, por ejemplo) o presencialmente, en función de las preferencias de las emprendedoras.

Los 5 módulos autoguiados de la plataforma MED son un elemento central del Programa Principal MED. Las emprendedoras deben completar los módulos autoguiados en la plataforma MED.

## RECURSOS

- Rotafolios, lápices de colores, libreta para apuntes, post-it.



# PLAN DE ESTUDIOS

## Tema I: ¿POR QUÉ DIGITALIZAR?: (05 horas)

**Objetivo:** ofrecer una visión general del programa de formación, explica la importancia de digitalizar las empresas y aclara las distinciones entre la digitalización de herramientas, la digitalización de los procesos y la transformación digital.

### CONTENIDO TEMÁTICO

- Bienvenida a Mujeres Emprendedoras Hacia la Digitalización
- Presentaciones y programa de formación WIDB
- ¿Qué es para usted la digitalización?
- 3 pasos hacia la transformación digital
- Definiciones
- ¿Cómo pueden ayudarle las competencias digitales a hacer crecer su negocio?
- Áreas De Digitalización Empresarial
- Casos de estudios: historias de mujeres empresarias

## Tema II: CONSTRUIR UNA PRESENCIA EN LÍNEA

### Carga académica: (05 horas)

**Objetivo:** Al finalizar el módulo, los participantes estarán en capacidad de:  
considerar algunas condiciones y estrategias de partida para que cualquier empresa existente o futura emprenda el itinerario de crear una presencia en línea.

**Objetivo:** ofrecer una visión general del programa de formación, explica la importancia de digitalizar las empresas y aclara las distinciones entre la digitalización de herramientas, la digitalización do procesos y la transformación digital.

## **CONTENIDO TEMÁTICO**

- Bienvenida a Mujeres Emprendedoras Hacia la Digitalización
- Presentaciones y programa de formación WIDB
- ¿Qué es para usted la digitalización?
- 3 pasos hacia la transformación digital
- Definiciones
- ¿Cómo pueden ayudarle las competencias digitales a hacer crecer su negocio?
- Áreas De Digitalización Empresarial
- Casos de estudios: historias de mujeres empresarias

## **Tema II: CONSTRUIR UNA PRESENCIA EN LÍNEA**

**Carga académica: (05 horas)**

**Objetivo:** Al finalizar el módulo, los participantes estarán en capacidad de:  
considerar algunas condiciones y estrategias de partida para que cualquier empresa  
existente o futura emprenda el itinerario de crear una presencia en línea.

## **CONTENIDO TEMÁTICO**

- Ser visible a través de las Redes Sociales.
- ¿Cómo comunicarse con los clientes utilizando herramientas digitales?
- ¿Cómo pueden los distintos tipos de empresas garantizar una presencia eficaz en los medios sociales?
- Redes Sociales y empresa.
- Funciones esenciales de las redes sociales para las empresas.
- Diferentes tipos de redes sociales.
- Práctica e implementación de aprendizaje

## **TEMA III: VENDER EN LÍNEA**

**Carga académica: (05 horas)**

**Objetivo:** aprender sobre cómo las redes sociales, al ser la herramienta más simple para realizar transacciones en línea, pueden ayudar a dar un primer paso hacia el comercio electrónico. Proporcionar una descripción general de los marketplace con puntos prácticos sobre cómo configurar una tienda. Analizar la creación de un comercio electrónico en el sitio web de la empresa. Llevar las participantes a comenzar a vender en línea.

### **CONTENIDO TEMÁTICO**

- Conceptos básicos de da venta en línea
- Crear un negocio de comercio electrónico. ¿es para mí?
- Las limitaciones para vender a través de plataformas de redes sociales
- Introducción al comercio electrónico
- Vender en línea a través de un marketplace o su propio sitio e-commerce
- Introducción al embudo de ventas
- Estudio de casos
- Práctica e implementación de aprendizaje

## **TEMA IV: ADAPTAR OTROS PROCESOS DE NEGOCIO**

**Carga académica: (05 horas)**

Objetivo en este bloque, las mujeres emprendedoras reflexionarán sobre los otros procesos de negocio que deben modificarse al digitalizar su negocio, con un enfoque en las ventas. Alinear sus otros procesos comerciales para garantizar una operación fluida y eficiente. Se centra en el aprendizaje sobre la recepción de pedidos y el cobro de pagos, el envío y la entrega de productos, la ética digital, la confianza y la seguridad.

### **CONTENIDO TEMÁTICO**

- Recepción de pedidos y cobro de pagos
- Envío y entrega de mercancías
- Consideraciones al seleccionar un proveedor de servicios de pago
- Diseño de una política de envío y gestión

## **TEMA V: PRÓXIMOS PASOS PARA LA TRANSFORMACION DIGITAL**

**Carga académica: (05 horas)**

**Objetivo:** Proporciona a los participantes algunos puntos clave de lo que han aprendido hasta ahora. El módulo presenta los próximos pasos para las mujeres emprendedoras mientras planifican su camino hacia la digitalización. Invita a los participantes a trabajar en su Plan de Acción individual.

### **CONTENIDO TEMÁTICO**

- Sesiones de coaching grupal
- Plan de acción para ejecutar los próximos pasos.

## FACILITADOR

Digna Paulino, Comunicadora Social, empresaria y consultora internacional especializada en finanzas, emprendimiento y liderazgo. Autora y productora de programas televisivos. Creadora de la comunidad Mujeres de Liderazgo. Podcaster de De Empleada a Empresaria.

Oradora profesional, conferencista internacional, mentora y gestora de empresas y equipos de alta productividad y rendimiento. Cuenta con Certificación Internacional de Liderazgo, Certificación Internacional como Coach en Finanzas Personales, Certified Personal Finance Counselor. Coach Certificada en Asesoría Empresarial para PYMES. Educadora y Planificadora Financiera de Calidad UNI-11402 e ISO 22.222. Socia de la Federación de Mujeres Empresarias Domínico Internacional-FEM y de la Asociación de Educadores y Planificadores Financieros de Calidad de España.

Certificada en Emprendimiento Social. Certificación como Asesora Empresarial con la Metodología IMESUN por la OIT. Cuenta con varias maestrías y certificaciones, que avalan su conocimiento y experiencia como experta en su área. Actualmente, se especializa en innovación y emprendimiento, E- Commerce y Marketing Digital.



# INVERSIÓN Y FORMA DE PAGO:

**El costo es de RD\$14,000.**

Forma de pago. Las formas de pago admitidas son: efectivo, tarjeta de crédito, cheque de administración y transferencia a cuenta bancaria.

## 1. Inscripción individual:

### A. : Pago convencional

- I. Llenar formulario SI-01
- II. Pagar el 60% de avance: RD\$8,400 pesos.
- III. Pagar una cuota de : RD\$5,600.00 pesos.

#### Nota:

Al cumplirse el mes de haber iniciado el diplomado se vence la 1era. cuota.  
Si se paga con retraso se pagará un cargo de un 10% del valor adeudado.

### B. Depósito o transferencia:

- . Banco Popular Dominicano  
Cuenta corriente número: 828134031

**Nota:** Enviar vía correo electrónico el voucher a: ventas@icda.edu.do con copia a cobros2@icda.edu.do. Teléfono: 809-535-0665 ext. 2321 y 2322.

### C. Línea de crédito de FUNDAPEC:

- Llenar formulario SI-01
- Completar e imprimir formulario de solicitud de crédito en línea:  
<https://www.fundappec.edu.do/>

### 2. Inscripción Empresarial:

- a) Llenar formulario SI-01
- b) Carta compromiso de la empresa, sellada y firmada

### 2. Inscripción Empresarial:

- a) Llenar formulario SI-01
- b) Traer carta compromiso de la empresa, sellada y firmada por la persona responsable del pago.

## COORDINADORA:

**Lic. Digna Paulino**

Coordinadora del Diplomado

## DESCUENTO:

Se dispone de descuentos aplicables en las siguientes condiciones:

1. Público General:
  - a) 10% de descuento por pago total en efectivo o depósito en cuenta.
  - b) 7.5% de descuento por pago total con tarjeta de crédito.
2. Público Empresarial:
  - c) 5% de descuento de 3 a 5 participantes
  - d) 10% de descuento de 6 a 10 participantes
  - e) 15% de descuento de 11 participantes en adelante

“PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS”



**FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN Y SOLICITUD DE CRÉDITO**  
SI-01

A CREDITO SI ( ) NO ( )

PAGADO POR EMPRESA SI ( ) NO ( )  
% QUE PAGA LA EMPRESA \_\_\_\_\_ % RD\$ \_\_\_\_\_

FACTURAR A LA EMPRESA		RNC		FECHA DE INSCRIPCION <i>/ /</i>
NOMBRES		APELLIDOS		NIVEL ACADEMICO ALCANZADO
CEDULA O PASAPORTE <i>- -</i>	SEXO FEM. ( ) MASC. ( )	FECHA NACIMIENTO <i>/ /</i>	LUGAR DE NACIMIENTO	
ESTADO CIVIL SOLTERO ( ) CASADO ( )	TELÉFONO RESIDENCIAL <i>( ) - -</i>	CELULAR / BEEPER <i>( ) - -</i>	E-MAIL	
DIRECCION ACTUAL		LOCALIDAD	TRABAJA SI ( ) NO ( )	
NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA		PERSONA DE CONTACTO/ PAGO	DIRECCION DE EMPRESA	
CARGO ACTUAL	DEPARTAMENTO	TELÉFONO (S) EMPRESA <i>( ) - -</i>	EXTENSION ( ) FAX ( ) -	
HA PARTICIPADO ANTERIORMENTE EN OTROS CURSOS DE UNICDA SI ( ) NO ( )	NOMBRE CONYUGE O PARIENTE		TELÉFONO CONYUGE O PARIENTE <i>( ) - -</i>	
FACTURA O CARTA AUTORIZADA DE EMPLEADOR SI ( ) NO ( )		PORQUE MEDIO SE ENTERO DE ESTE CURSO		
PROGRAMA				
TITULO DEL DIPLOMADO O CURSO			GRUPO	
DURACION	HORARIO-DIAS		FECHA INICIO <i>/ / 20</i>	FECHA TERMINO <i>/ / 20</i>
PARA USO EXCLUSIVO DE UNICDA				
COSTO TOTAL DEL DIPLOMADO O CURSO RD\$		COSTO A PAGAR POR INSCRIPCION RD\$	BALANCE PENDIENTE A PAGAR RD\$	
MODALIDAD DE PAGOS	1ERA CUOTA RD\$	2DA CUOTA RD\$		
FECHA DE PAGOS	1RA <i>/ / 20</i>	2DA <i>/ / 20</i>		
POLITICA DE REEMBOLSO Y COMPROMISO DE PAGO				
Se devolverá el dinero que pague el participante solamente en el caso de que el curso o diplomado sea cancelado.		COMPROMISO DE PAGO: Me comprometo a pagar en las fechas indicadas y los montos estipulados en este formulario. En caso de faltar, autorizo a cancelar mi derecho de seguir participando en clases.		
FIRMA DEL PERSONAL DE UNICDA Y/O CENTRO DE GERENCIA		FIRMA DEL PARTICIPANTE		FIRMA AUTORIZADA POR REGISTRO

# CONTACTO:

Información adicional e inscripción

Universidad Domínico Americano  
Web: [www.unicda.edu.do](http://www.unicda.edu.do)

Twitter: @ElDominico

Facebook e Instagram:  
@Unicdard

Tel: 809-535-0665 opción 3

Flotas: 829-417-1464 / 1465  
y 829-748-5144 / 5145

Email: [ventas@icda.edu.do](mailto:ventas@icda.edu.do)

Av. Abraham Lincoln #21. Santo Domingo,  
República Dominicana

