

ETE-ENTZAKO FORMAKUNTZA



BEZEROAK ETA TALENTUA ERAKARTZEKO MARKA-ESTRATEGIA

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, otsailak 27. 9:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa
LEKUA	Fabrika. Miramon Pasealekua, 181, Donostia, Gipuzkoa. Gipuzkoako Zientzia eta Teknologia Parkea.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30
NORENTZAT	<ul style="list-style-type: none"> • 10 langile baino gehiagoko ETEentzat soilik. • Gerentziak, giza baliabideen arduradunak. <p>* Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</p>

IKASKUNTZA-HELBURUAK

- Ikastaro honen helburua marka-estrategiak bezeroak eta talentua erakartzeko duen garrantziaz jabetzea da.



PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

- Gure enpresaren balio-proposamena.
- Marka-posizionamendua.
- Gure enpresaren xedea.
- Marka-posizionamenduaren onurak.
- Merkatua marka diferentzialetik garatzea.
- Pertsonak bezero-esperientzian.
- Taldearen motibazioa marka-estrategiatik.
- Proiektu korporatiboa.
- Marka enplegatzailetik talentua erakartzea.

NOREKIN



ELEN ORCOLAGA
Eurogap-eko
aholkularitza-zuzendaria

Bere esperientzia profesionala % 100ean merkatura bideratuta dago, bezeroekiko eta kontsumitzaileekiko sentsibilitate handiarekin, eta enpresen balioa eta negozioa sortzeko ikuspegi argiarekin, marken eta produktuen hausnarketatik, merkatura iristetik eta komunikaziotik abiatuta. Enpresen Administrazio eta Zuzendaritzan lizentziaduna Deustuko Unibertsitatean, Marketinean masterra eta eskaeran oinarritutako Merkataritza-estrategien Berrikuntzako graduondoko masterra Georgia Tech University Atlanta AEBn.



NOLA BIHURTU ERRENTAGARRI TALENTUA. GALERARI AURRE-HARTZEA: ADINAREN KUDEAKETA

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Apirilak 3, osteguna. 9:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	BAT Dorrea. Kale Nagusia, 1, Bilbao, Bizkaia.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30
NORENTZAT	<ul style="list-style-type: none"> • 10 langile baino gehiagoko ETEentzat bakarrik, honako hauek ezagutzeko beharra edo interesa dutenentzat: <ul style="list-style-type: none"> -Adina(k) kudeatzearen garrantzia eta belaunaldien arteko ezagutzaren transferentzia. - Enpresak eta pertsonak beren ibilbide profesionalean metatzen duten ezagutza ez galtzearen balioa. • Langileen zahartzeak eta talentu berria erakartzeko beharrak kezkatuta dauden enpresak. • Gerentziak, Pertsonen arloko arduradunak. <p>* Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</p>

IKASKUNTZA-HELBURUAK

- Negoziok lehiakortasuna gal ez dezan, adina kudeatzearen eta belaunaldien arteko ezagutzaren transferentziaren garrantziaz ohartzea.
- Enpresan adinaren kudeaketarekin lotutako funtsezko elementuen ezagutza- eta ezarpen-maila diagnostikatzea.
- Nire enpresa adinaren kudeaketan eta belaunaldien arteko ezagutzaren transferentzian nola kokatzen den jakiteko tresnak erabiltzea.
- Erantzunak eta irtenbideak eskaintzea gure lan-taldean zahartzearen erronkari aurre egiteko eta aldaketaren buru izateko.



PRESTAKUNTZAREN EDUKIA:

- Zergatik kudeatu behar da adina enpresan. Iraunkortasunean duen eragina.
- Enpresaren “temperatura demografikoa” neurtu: zein da zahartze-maila? Zenbat belaunaldi bizi dira elkarrekin enpresan?
- Zure ETEa prest al dago langileen zahartzeari aurre egiteko?
- Adinaren kudeaketan eragina duten elementuak
- Enpresak adinaren kudeaketarekin duen konpromisoari buruzko oinarrizko autodiagnostikoa.
- Zein da gure abiapuntua: hausnarketarako ariketa laburra.
- Zer egoera bizi dituzte ETEek langileen zahartzearekin lotuta?
- Ohiko arazoak, hala nola, programatutako eta programatu gabeko langileen alde egiteak, postu kritikoak, ezagutza galtzea, ezagutza trukatzeko espaziorik eza, *know-how*-aren sistematizaziorik eza, talentua erakartzea eta fidelizatzea...
- Eta gai hauek ETEetatik jorrazteko zailtasunak.
- Nola jorratu dezakegu aldaketa? Adinaren eta ezagutzaren kudeaketa eraldatzeko eta bultzatzeko estrategiak eta irtenbideak. Egoerari aurrea hartzeko moduak.

NOREKIN

MANU OLANO
CIDEC-Innovación
y Desarrollo Social
erakundeeko zuzendaria.
Ikerpartnerseko bazkidea

Enpresei antolaketa-kultura, ezagutzaren kudeaketa eta zeharkako gaitasunak sendotzen dituzten estrategiak sortzen laguntzen aditua. Esperientzia du adinak kudeatzeko eta belaunaldien arteko ezagutza transferitzeko prozesuak eta tresnak diseinatzen, eta enpresetan zahartzearen arazoari eta talentu berriaren beharrari erantzunak ematen. 30 urtetik gorako eskarmentua tokiko, autonomia-erkidegoko, estatuko eta nazioarteko ikerketa-, aholkularitza- eta ebaluazio-proiektuetan (Mexiko, Argentina, Honduras, Peru, Txile, Kuba, etab.), Munduko Bankuarentzat eta BIDarentzat. Soziologoa Deustuko Unibertsitatean. Pertsonen Kudeaketako graduondokoa (Deustuko Merkataritza Unibertsitatea - DBS).

Argitaratutako zenbait lan eta ikerketa: “Gipuzkoako enpresetan adinaren kudeaketa indartzeko eta ebaluatzeko orientabideak. Enpresentzako gida. Gipuzkoako Foru Aldundia”; “Euskadiko erakundeetan adina kudeatzeko gida. Innobasque”; “Ezagutzaren kultura eraikiz pertsonengan eta erakundeetan. CIDEC Lan Koadernoak”.



PERTSONEN KONPROMISOA ETA LAN-ABSENTISMOA. ALDAKETA KULTURAL BATEN FUNTSEZKO FAKTOREAK

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, maiatzak 29. 9:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	Hermanos Lumiere, 11, Gasteiz, Araba. Euskadiko Teknologia Parkea Gasteizko Campusa.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30
NORENTZAT	<ul style="list-style-type: none"> • 10 langile baino gehiagoko ETEentzat soilik: <ul style="list-style-type: none"> - Pertsonen konpromisoari buruzko ideiak sendotu eta, aldi berean, haien egia batzuek agerian jarri behar dituztenentzat. - Pertsonen konpromisoa bultzatzeko eta absentismoa arintzeko estrategiak garatzen ari direnentzat. - Beren bidea kontrastatu nahi dutenentzat. - Aldaketa posiblea dela ikusi, entzun eta sentitu behar dutenentzat. • Gerentziak, Berrikuntzako arduradunak, Negozio-Garapeneko eta Proiektu Estrategikoetako arduradunak; Pertsonen eta Garapenaren arloetako arduradunak. <p>* Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</p>

IKASKUNTZA-HELBURUAK

Ikastaro honen helburua pertsonen konpromisoa kudeatzeko gakoez jabetzea da, eta horrek laneko absentismoari zuzenean nola eragiten dion jakitea.

Era berean:

- ETEetan kultura-aldaketaren testuinguruan pertsonen konpromisoak duen garrantzia ulertzea.
- lan-absentismoaren arrazoiak eta ondorioak identifikatzea.
- konpromisoa hobetzeko eta laneko absentismoa murrizteko estrategia eraginkorrak aztertzea, aplikazio praktikoa erraztuz.



PERTSONEN KONPROMISOA ETA LAN-ABSENTISMOA

PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

- Aldaketaren eta ikaskuntzaren aurrean gizakiak dituen oinarrizko elementuak.
- Zer da enpresa-kultura eta haren eraldaketaren elementu eragileak.
- Pertsonen konpromisoa:
 - Konpromisoaren definizioa eta dimentsioak.
 - Langileen konpromisoa sustatzeko estrategiak.
- Laneko absentismoa:
 - Absentismoaren azpiko kausak identifikatzea.
 - Absentismoaren ondorio nagusiak.
- Kultura-aldaketaren bidea::
 - Konpromisoa garatzeko jardunbide egokien kasuak eta adibideak.
 - Lan-absentismoa kudeatzeko eta murrizteko estrategiak.
- Zein da zure oraingo bidea? Norabide aldaketaren bat?

NOREKIN



GONZALO SERRATS
Ope Consultores-eko
bazkide aholkularia

Nire helburua pertsoneri eta haien erakundeei beren garapenean laguntzea da, pasioa, zintotasuna, erronka eta poza emanez. “Haztea (ni), hazten laguntzeko (beste batzuei)”, esan ohi dut. Nire asmoa da erakundeek ahalik eta gehien aprobetxatzea pertsonen duten talentua, elkarrekiko konfiantza emanez.

30 urte daramatzat aholkularitza estrategikoko proiektuetan, gerentziei laguntzeko proiektuetan, zuzendaritza-taldeetan, pertsonen eta haien konpromisoaren kudeaketan, barne-komunikazioan, berrikuntza-proiektuetan eta antolaketa-eraldaketan. Nire aurkezpen ofizialean jartzen du espezialista naizela pertsona eta kulturaren, *coach* exekutiboa zein taldekakoa. Unibertsitateko hainbat masterretako irakaslea. Deustuko Unibertsitatean lizentziatu nintzenean, Ekonomian eta Enpresan, orduan hasi nintzen benetan ikasten eta, uste dut, etengabe ikasi dudala ordutik.



ULERMENETIK EKINTZARA: NOLA ERALDA DEZAKE AAK ZURE ENPRESA

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, martxoak 6. 9:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	BAT Dorrea. Kale Nagusia, 1, Bilbao, Bizkaia.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30
NORENTZAT	<ul style="list-style-type: none"> • 10 langile baino gehiagoko ETEentzat soilik. • Zuzendari nagusientzat eta ETEetako unitate edo sail desberdinetako arduradunentzako ikastaroa, enpresako negozio-prozesuetan AA non eta nola aplikatu modu estrategikoan pentsatzeko prestatuago egon daitezen. <p>*Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</p>

IKASKUNTZA HELBURUAK

Prestakuntza-ekintza honen ikaskuntza-helburuak honako erronka hauei erantzuteko irizpideak eta tresnak ematea da:

- **Adimen artifiziala desmitifikatzea:** AAri buruzko kontzeptu okerrak argitzea, edozein ETEk erabil dezakeela erakutsiz, bere tamaina edo baliabide teknologikoak edozein direla ere, eta eguneroko enpresa-testuinguruetan.
- **AAren aplikazio praktikoak identifikatzea:** ETEei laguntzea AAK balioa sor dezakeen prozesuak identifikatzen.
- **AAko ekosisteman teknologia motak argitzea:** Teknologia horiek funtzionamenduan eta aplikazioetan nola desberdintzen diren, AA mota bakoitzetik zer espero den eta nola aplikatu behar diren ulertzea, beharren eta helburuen arabera, itxaropen errealistak ezarriz.
- **Berrikuntza eta etengabeko hobekuntza sustatzea:** AAren erabileraren bidez ikuspegi berritzaile berriak arakatzea, ez bakarrik ekoizpen-arloetan, baita produkzioako ez diren funtsezko arloetan ere, hala nola administrazioan eta marketinean.
- **Oinarrizko trebetasun teknikoak garatzea:** Parte-hartzaileei beharrezko ezagutza praktikoak eta adibideak ematea, AA sortzaileko tresnak erabiltzeko eta irtenbide teknologikoak ezartzeko, egunerokoan eraginkorragoak izan daitezen. Txostenak sortzetik, ataza errepikakorrak automatizatzeraino.
- **Baliabideak eta laguntzak eskuratzeko erraztasunak ematea:** ETEentzat eskuragarri dauden laguntzei buruzko informazioa eskaintzea, eta identifikatutako proiektuak ezartzeko laguntza horiek nola baliatu aurkeztea.

PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

- Adimen artifizialaren hastapenak: zer da adimen artifiziala? Zergatik diren datuetan oinarritutako ereduak edo datuak AAre lehengaiak. Zer espero daiteke teknologia mota bakoitzetik? Abantailak eta ondorioak.
 - AA gure egunerokoan: Denbora errealeko erabilera-kasuak: merkataritza-eskaintza bat idaztea, txosten baten sorrera automatizatzea, finantza-datuak aztertzea edo LinkedIn-erako edukiak planifikatzea eta sortzea. Atazak eta funtzionalitate nagusiak automatizatzekeo tresnen sarrera.
 - Industria-erabilerako kasuak: Euskal enpresak inspirazio-iturri. *Machine Learning* teknologiak aplikatzea: AA duten proiektuen kostua kalkulatzeko, produkzioa planifikatzea eta optimizatzea, eskaria iragartzeko ereduak, *clustering* ereduak edo bezeroen segmentazioa, gomendio-sistemak eta beste aplikazio batzuk marketinean, mantentze prediktiboan eta IAn oinarritutako kalitate-kontrolen. Prozesuak automatizatzekeo eta erakundeetan dokumentazioa eta ezagutza kudeatzeko AA aplikatzea.
 - Eskura dauden AAKo tresnak: Eskura dauden AA eta LLM tresna nagusien gaineko ibilbidea. Desberdintasunak, abantailak eta ondorioak. Segurtasunari, pribatutasunari eta kostuei buruzko oharak.
 - Finantzaketa-aukerak: Adimen artifiziala, eraldaketa digitala eta berrikuntza bultzatzeko programen ikuspegi osoa, bereziki ETEei zuzendutakoena.
- Prestakuntza guztiz praktikoa izango da, berehalako ezarpenari begirakoa:
- Euren prozesuetan AA arrakastaz integratu duten euskal enpresek parte hartuko dute lan -saioan.
 - Laguntza-tresnak emango dira ETE-etan AA ezartzeko ibilbide-orria egiteko.
- Hala nahi duten enpresentzat, prestakuntzaren ondoren jarraipen pertsonalizatuko saio bat burutzeko aukera eskainiko da.

NOREKIN

LEIRE LEGARRETA
We Are Clickers CEO
eta Data Scientist

Duela hogeit hamar urte baino gehiago *data scientist* bat zen, nahiz eta orduan ez zekien. Datu-meatzaritzan aditua, vintage-aren nostalgikoentzat. Beti datuen munduan, unibertsitateetarako, aholkularitza-enpresetarako, finantzetarako, marketinerako, telekomunikazioetarako eta administrazio publikoetarako lan egin du. Euskadiko Datuen Zientziaren lehen gradua diseinatu eta merkaturatu du. Ekintzaile gisa lortu du bere erronka handiena, We Are Clickers enpresa sortuz eta sendotuz. Soluzioen diseinuan eta ezarpenean lan aditua garatzen dute, eta adimen artifizialaren ahalmen bizkortzailea erabiltzen dute enpresak hazten laguntzeko.

TAKTIKA KOMERTZIALA: ZIENTZIA, TRESNAK ETA TEKNIKA KONTRASTATUAK

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, martxoak 20. 9:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	Hermanos Lumiere, 11, Gasteiz, Araba. Euskadiko Teknologia Parkea Gasteizko Campusa.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30
NORENTZAT	<ul style="list-style-type: none"> •10 langile baino gehiagoko ETEentzat soilik. •ETEetako Zuzendaritza-, Marketin- eta Salmenta-karguak. <p>*Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</p>

IKASKUNTZA HELBURUAK

Prestakuntza-ekintza honen ikaskuntza-helburuak honako erronka hauei erantzuteko irizpideak eta tresnak ematea da:

- **Zure bezero-zorria segmentatzea, dibertsifikatzea eta indartzea:** Sortu bezeroen profilak eta kokatu zure produktuak eta zerbitzuak modu bereizian merkatuan. Funtsezko bezero gutxi batzuen mendekotasuna murrizten ikasi, zure negozioarako oinarri sendoagoa eta egonkorragoa sortuz.
- **Zure bisita komertzialen eraginkortasuna handitzea:** Planifikatu hobeto zure ibilbideak eta optimizatu zure denbora, alferrikako kostuak aurreztuz eta zure salmenta-aukerak maximizatuz.
- **Salmenta gurutzatuko aukera bakoitza baliatzea:** Ezagutu nola identifikatu produktu edo zerbitzu osagarriak bezero bakoitzaren balioa handitzeko.
- **Zure bezeroen arreta eta leialtasuna hobetzea:** Bezeroaren gogobetetasuna bermatuko duen salmenta ondoko jarraipena nola egin.
- **Teknologiaren bidezko merkataritza-kudeaketa optimizatzea:** Erabili CRM bezalako tresnak zure prozesuak arintzeko, erabakiak hartzeko modua hobetzeko eta negozioazio bakoitzaren errentagarritasuna handitzeko.



PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

- Zertarako merkataritza-prozedura bat?: estrategiaren eta merkataritza-planaren arteko begi-kate galdua.
- Merkataritza-bisiten plangintza eta kudeaketa.
- Prezioen negoziazioa eta marjinen kudeaketa
- Salmenta gurutzatuak identifikatzea eta gauzatzea.
- Merkataritza-ekosistemako jardunbide egokien sistematizazioa eta gida.

NOREKIN



Bentas Taldeko bazkide fundatzailea da. 20 urte baino gehiagoko esperientzia du enpresa-taldeei eta ETE industrialei laguntzen, merkataritza-aholkularitzako proiektuak inplementatzen, eta 40 urte baino gehiago eman ditu telefono bidezko negoziazioan aditu lanetan, *call center*-en sorreran lagunduz eta espezialitate horretan irakasle eta *coach* izanik. Bere esperientziak prestakuntza zein ikerketa aplikatua hartzen ditu bere baitan, eta, horri esker, strategiaren eta operatibaren arteko zubi gisa balio duten 35 tresnako zorro bat garatzeko aukera eman dio, industria-enpresa txiki eta ertainei berriaz egokitutakoa.

NOLA MONITORIZATU MERKATUA: ZER EGIN ZURE LEHIAKIDEEK EGITEN DUTENETIK HARAGO

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, maiatzak 8. 9:30etatik 13:00etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	Arima Hotela (Magnolia gela). Miramon Pasealekua, 162, Donostia, Gipuzkoa. Gipuzkoako Zientzia eta Teknologia Parkea.
IRAUPENA	3,5 ordu.
PLAZAK	30
NORENTZAT	<ul style="list-style-type: none"> • 10 langile baino gehiagoko ETEentzat soilik. • Gerentziak, Berrikuntza-arduradunak, Negozio-Garapenaren eta Proiektu Estrategikoen arduradunak. <p>*Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</p>

IKASKUNTZA HELBURUAK

Merkatu-azterketak eta lehia-azterketak egiteko funtsezko tresnak eta ezagutzak ematea, ETEentzat aplikagarriak diren adibide praktikoekin. Tailerrean honako gai hauek landuko dira:

- **Lehia-analisirako funtsezko tresnak menderatzea:** Merkatu-ikerketak egiten ikastea, *desk research*, joeren analisia eta informazio-iturrien ebaluazioa bezalako metodologiak erabiliz.
- **Lehiarako abantailak identifikatzea:** Bereizteko aukerak aurkitzeko tresnak erabiltzea, batez ere digitalizazioaren eta jasangarritasunaren bidez.
- **Teknologia aurreratua aplikatzea:** AA generatiboko tresnen erabilera txertatzea, lehia-azterketa eta erabaki estrategikoak optimizatzen.
- **Kasu errealak inspirazio-iturri gisa erabiltzea:** Enpresek lehia-analisia produktu edo zerbitzu arrakastatsuek diseinatzen eta merkaturatzeko nola erabili duten erakusten duten adibide praktikoak ezagutzea.
- **Ikuspegi praktiko eta eragingarria garatzea:** txantiloiak, estrategiak eta urrats zehatzak ematea, bertaratutakoek euren enpresetan ikasitakoa ezar dezaten.



NOLA MONITORIZATU MERKATUA**PRESTAKUNTZAREN EDUKIA****I. Sarrera eta abiapuntua****1. Ongietorria eta tailerraren helburuak**

- Prestatzailearen eta parte-hartzaileen aurkezpena.
- Lehia-analisiak ETEentzat duen garrantziaren azalpena.

2. Zergatik da funtsezkoa lehiari buruzko azterketa?

- Erabaki estrategikoak hartzean, produktuak diseinatzean eta bereiztean duen eragina.
- Adibide laburra: Oinarrizko analisi batek nola alda dezakeen proiektu baten norabidea.

II. Metodologia eta tresnak**1. Desk Research metodologia**

- Definizioa eta helburuak.
- Funtsezko urratsak: helburuak definitzea, informazioa bilatzea, sailkatzea eta ebaluatzea.
- Ariketa praktikoa: Sektore bati buruzko funtsezko informazioa bilatzea.

2. Informazio-iturrien analisisa

- Iturrien sailkapena: publikoak, pribatuak, doakoak, ordainduak.
- Iturrien fidagarritasuna eta garrantzia ebaluatzea.
- Tresna praktikoa: Google Scholar, datu-base sektorialak, etab.

3. Joeren analisisa

- Metodoak: PESTEL analisisa, sare sozialen monitorizazioa, Google Trends
- AA sortzailea erabiltzea datuak interpretatzeko eta sortzen ari diren patroiak hautemateko.
- Adibide laburra: Tokiko sektore batean joera bat identifikatzea.

4. Balio-kurba eta bereizteko palankak

- Balio-kurbaren hastapenak lehiakideen aurrean lehia-abantailak identifikatzea.
- ETEentzako funtsezko palankak: digitalizazioa eta jasangarritasuna.
- Adibide praktikoa: Sektore jakin bateko lehiakide baten balio-kurbaren analisia.

III. Lehia-azterketarako tresnak**1. Tresna tradizionalak**

- SWOT analisia, *benchmarking*-a, konpetentzia-matrizeak.

2. Sorkuntzarako tresnak

- ChatGPT, Jasper eta beste tresna batzuetarako sarrera
- Adibide praktikoa: AA erabiltzea merkatuko datuetan oinarritutako ideia estrategikoetarako.
- Prekuzioak: kalitatea eta alborapena emaitzak interpretatzean.

IV. Kasu errealak: Esperientziak eta Ikasgaiak

Helburua: Produktu edo zerbitzuak diseinatzeko eta merkaturatzeko lehia-analisisa funtsezkoa izan dela erakustea. Horretarako, enpresa txiki eta ertainek garatutako proiektuak aurkeztuko dira. Besteak beste, erronka hauek biltzen dituzte:

- Berrikuntza produktuan, joeren eta lehiaren analisiaren bidez.
- Zerbitzu digital berria sortzea.
- Merkataritza estrategia birdefinitzea.

V. Ondorioak eta itxiera**1. Funtsezko ikaskuntzen laburpena**

- Metodologiak, tresnak eta horien aplikazio praktikoa.

2. Parte-hartzaileentzako ekintza-plana

- Zure enpresan ezartzeko jarraibideak.

3. Azken galderen txanda eta agurra**NOREKIN****IDOIA ICETA
HERNÁNDEZ****Digitalentuko bazkide
zuzendaria**

Industria Ingeniaritza Nafarroako Unibertsitatean, emakume zuzendarientzako ESAD Eren PROMOCIONA programa eta IES Eren Garapen Iraunkorra eta ESG Executive programa ere burutu ditu. Ibilbide luzea du osagai tekniko eta teknologiko handiko enpresa eta proiektuen zuzendaritzan. DIGITALENTU eta ADI REVOLUTION enpresen sortzaileetako bat da, eta industria-enpresei laguntzen die beren negozio-ereduaren berrikuntzan eta digitalizazioan, berrikuntzan eta iraunkortasunean oinarritutako negozio berriak martxan jartzen. Honez gain, INDI Partners-en sortzaileetako bat da, oinarri teknologikoko enpresa-proiektuen aldeko apustua egiten duen inbertsio-ibilgailua, industria-sektorea iraultzen duena.

BALIO DIFERENTZIALAREN PROPOSAMENA ETA BEZEROAK ERAKARTZEA

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, maiatzak 22. 9:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	BAT Dorrea. Kale Nagusia, 1, Bilbao, Bizkaia.
IRAUPENA	4 ordu .
PLAZAK	30
NORENTZAT	10 langiletik gorako enpresa txiki eta ertainentzat soilik: <ul style="list-style-type: none"> • Bezeroen beharretara egokitzea bilatzen dutenak. • ETEetako Zuzendaritza-, Marketin- eta Salmenta-karguak <p>*Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</p>

IKASKUNTZA HELBURUAK

- Posizionamendu eta erakartze komertzialerako balio diferentzialeko proposamen bat definitzea, enpresaren estrategiarekin lerrokatuta.

PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

- Produktuaren edo enpresaren indarguneak identifikatzea.
- Lehiakideekiko balio diferentziala aztertzea.
- Marka-estrategia: marka-egiak eta marka-esperientzia.
- Komunikazio-planaren gakoak.
- Komunikazio-planaren onurak.
- Nola komunikatu salmentan: Argumentario komertzialak
- Merkataritza-gurpila.
- Eredu komertzial hibridoa: tradizionala eta digitala.

NOREKIN



ELEN ORCOLAGA
Eurogap-eko
aholkularitza-zuzendaria

Bere esperientzia profesionala % 100ean merkatura bideratuta dago, bezeroekiko eta kontsumitzaileekiko sentsibilitate handiarekin, eta enpresen balioa eta negozioa sortzeko ikuspegi argiarekin, marken eta produktuen hausnarketatik, merkatura iristetik eta komunikaziotik abiatuta. Enpresen Admi-nistrazio eta Zuzendaritzan lizentziaduna Deustuko Unibertsitatean, Marketinean masterra eta eskaeran oinarritutako Merkataritza-estrategien Berrikuntzako graduondoko masterra Georgia Tech University Atlanta AEBn.

3 GAKO MARKETIN DIGITAL INDUSTRIALEKO EDO B2BKO ZURE ESTRATEGIA EMAITZA KOMERTZIALAK SORTZEN HASTEKO

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, ekainak 12. 9:30etatik 13:00etara
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	Arima Hotela (Magnolia gela). Miramon Pasealekua, 162, Donostia, Gipuzkoa. Gipuzkoako Zientzia eta Teknologia Parkea.
IRAUPENA	3,5 ordu.
PLAZAK	30
NORENTZAT	<p>• Marketineko eta Salmenta karguetarako. Egungo bezero-zorroa leialtzeko eta negozio berria erakartzeko estrategia digitalak garatzeko beharra edo interesa duten ETE industrialentzako edo B2B enpresentzako.</p> <p>* Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</p>

IKASKUNTZA-HELBURUAK

- Ikuspen KPlen eta merkataritzako KPlen arteko aldea ulertzea.
- Online bezero berriak erakartzea errazten edo zigortzen duten elementu kritiko nagusiak ezagutzea.
- Beste konpainia batzuen arrakasta- eta porrot-erreferentziak aurkitzea.
- Ikasitakoaren aplikazio praktiko posibleak identifikatzea.

PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

“Emaitzak” hitza eta bere galbideratzea.

- 1.gakoa: proiektuaren helburuen diseinua.
- 2.gakoa: B2B erosketa-esperientzia B2C esperientziara hurbiltzea.
- 3.gakoa: ROlaren neurketa.

Arrakasta eta porrot kasuak.

Kasu praktikoa.

NOREKIN



URKO DE LA TORRE ALBERDI
ADI Revolutione CEO-a

ADI Revolutione CEOa eta EHUko eta Deusto Business Schooleko irakasle laguntzailea da. ESICetik Executive MBA. 8 urte baino gehiagoko eskarmen-tua du estatu mailako zein nazioarteko enpresa taldeei eta enpresa txiki eta ertain industrialei merkataritza-estrategia digitalak diseinatzen eta abian jartzen laguntzen.

NOLA ERAIKI ZURE PRODUKTU PROPIOA

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, martxoak 27. 9:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	Arima Hotela (Magnolia gela). Miramon Pasealekua, 162, Donostia, Gipuzkoa. Gipuzkoako Zientzia eta Teknologia Parkea.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30
NORENTZAT	<ul style="list-style-type: none"> • 10 langiletik gorako ETEentzat bakarrik. • Merkatuan produktu propioak eta are bakarrak garatu nahi dituzten zuzendari nagusiak, Zuzendari Nagusiak, Zuzendari Komertzialak eta Zuzendari Teknikoak. <p>*Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</p>

IKASKUNTZA HELBURUAK

Ikastaro honen helburua produktu baten osagai guztiak eta bertan diferentzia markatzen duten atributuak identifikatzea da, alde ukigarri eta ukiezinetatik enpresaren produktu sorta propioa definitu ahal izateko.



NOLA ERAIKI ZURE PRODUKTU PROPIOA

PRESTAKUNTZA EDUKIA

- Produktuaren kontzeptua.
- Produktuaren rola balio-proposamenean.
- Erabiltzailearentzako balioa
- Produktua erabiltzailearentzat
- Produktuaren osagaiak identifikatzea
- Balio-kateko balio-puntuak identifikatzea
- Nola ezagutu erabiltzailearentzako balio diferentzial ukigarria eta ukiezina duten atributuak eta ematen dizkieten onurak.
- Bezeroari zuzendutako produktu edo zerbitzu berriak digitalizaziotik garatzeko aukerak identifikatzea.

NOREKIN



ELEN ORCOLAGA
Eurogap-eko
aholkularitza-zuzendaria

Bere esperientzia profesionala % 100ean merkatura bideratuta dago, bezeroekiko eta kontsumitzaileekiko sentsibilitate handiarekin, eta enpresen balioa eta negozioa sortzeko ikuspegi argiarekin, marken eta produktuen hausnarketatik, merkatura iristetik eta komunikaziotik abiatuta. Enpresen Administrazio eta Zuzendaritzan lizentziaduna Deustuko Unibertsitatean, Marketinean masterra eta eskaeran oinarritutako Merkataritza-estrategien Berrikuntzako graduondoko masterra Georgia Tech University Atlanta AEBn.



SALDU ONDOKO ZERBITZUA: KOSTUEN ZENTROTIK NEGOZIO-AUKERARA

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, ekainak 19. 9:30etatik 13:00etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	BAT Dorrea. Kale Nagusia, 1, Bilbao, Bizkaia.
IRAUPENA	3,5 ordu.
PLAZAK	30
NORENTZAT	<ul style="list-style-type: none"> • 10 langile baino gehiagoko industria-enpresa txiki eta ertainentzat soilik, eta, ahal dela, produktu propioa dutenentzat eta honako haueetan beharra edo interesa dutenentzat: <ul style="list-style-type: none"> - Bezeroen beharretara egokitzea, negozio-estrategia birpentsatzea, negozio-lerro berriak sortzea, produktu eta zerbitzu berriak garatzea. - Eraldaketa digitalari ekitea, 4.0 Industrian erreferente izatea. • Zuzendaritza Nagusia, Negozio Garapeneko zuzendariak, Zerbitzu Zuzendaritza edo Salmenta Ondokoa. <p>* Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</p>

IKASKUNTZA-HELBURUAK

- Saldu ondoko negozioaren eraldaketa ezagutzea, produktuetan IoT teknologia txertatzeari esker.
- Zure produktuaren edo instalazioaren bizi-zikloan bezeroarekiko harreman-ereduak ulertzea.
- Nola prestatu salmenta erreaktibo batetik zerbitzuen salmenta proaktibo batera igarotzeko.
- Moneta-zerbitzuen eta -ereduen paketizazioa egitea.
- Euskadiko industria-enpresa txiki eta ertainen berrogeita hamar proiektutik gorako kasu errealak ezagutzea.





PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

- Kontzeptuak eta teknologiak IoT industria-inguruneetarako.
- Zerbitzuen salmentaren merkataritza-prozesuaren gakoak.
- Bezeroarekiko harreman-ereduak bizi-zikloan zehar.
- Saldu ondoko zerbitzuen proposamen komertziala diseinatzearen garrantzia.
- Saldu ondoko zerbitzu-kontratu batean kontuan hartu beharreko parametro nagusiak.
- Teknologia digitalak bezeroaren esperientzia hobetzeko palanka gisa.
- Teknologia digitalak, saldu ondoko negozioari eskalagarritasuna emateko palanka gisa.
- Zure saldu ondoko negozioa kontrolatzeko funtsezko adierazleak.
- Euskadiko ETE industrialek egindako bidearen aurkezpena.

NOREKIN



**IDOIA ICETA
HERNÁNDEZ**

Digitalentuko bazkide
zuzendaria

Industria Ingeniaritza Nafarroako Unibertsitatean, emakume zuzendarientzako ESADereen PROMOCIONA programa eta IESEren Garapen Iraunkorra eta ESG Executive programa ere burutu ditu. Ibilbide luzea du osagai tekniko eta teknologiko handiko enpresa eta proiektuen zuzendaritzan. DIGITALENTU eta ADI REVOLUTION enpresen sortzaileetako bat da, eta industria-enpresei laguntzen die beren negozio-ereduaren berrikuntzan eta digitalizazioan, berrikuntzan eta iraunkortasunean oinarritutako negozio berriak martxan jartzen. Honez gain, INDI Partners-en sortzaileetako bat da, oinarri teknologikoko enpresa-proiektuen aldeko apustua egiten duen inbertsio-ibilgailua, industria-sektorea iraultzen duena.

NOLA ERAGIN NIRE ENPRESAKO BERRIKUNTZAREN KUDEAKETAN

EMAN IZENA

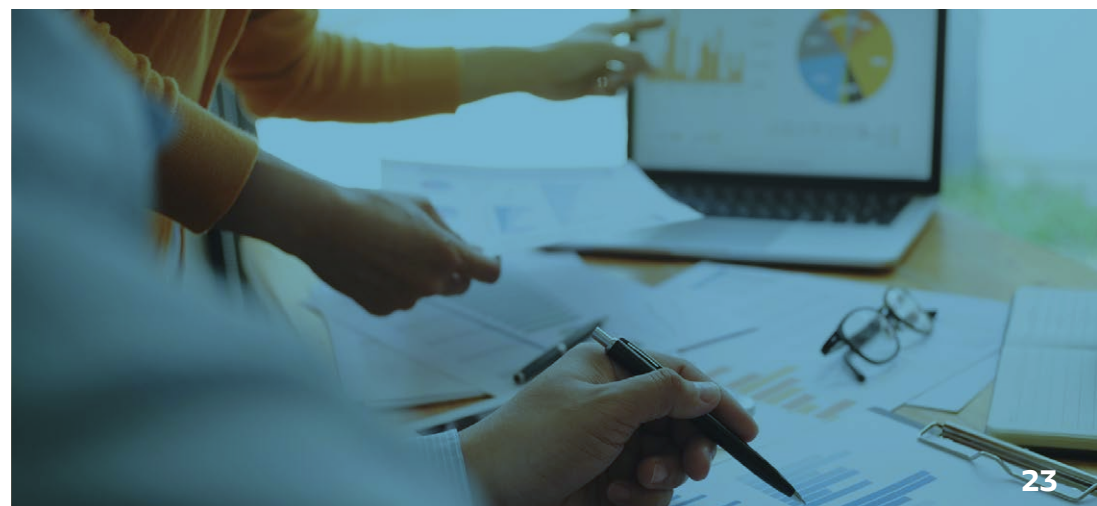


DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, ekainak 5. 9:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	Berrikuntzaren Euskal Agentzia, Innobasque. Laida Bidea, 203, Zamudio, Bizkaia. Bizkaiko Zientzia eta Teknologia Parkea.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30
NORENTZAT	<ul style="list-style-type: none"> • Berrikuntzan lehen urratsak emateko edo berrikuntza kudeatzeko prozesua hobetzeko interesa duten 10 langile baino gehiagoko ETEentzat. • Kasu praktikoaren bidez enpresa-berrikuntzaren oinarriak ezagutu eta finkatzeaz gain, euren enpresan berrikuntza nola kudeatu ikasi nahi duten Zuzendarientzat eta sailetako kudeatzaileentzat. <p>*Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</p>

IKASKUNTZA HELBURUAK

Prestakuntza-ekintza honen ikaskuntza-helburuak honako erronka hauei erantzuteko irizpideak eta tresnak ematea da:

- Enpresa-berrikuntzaren oinarriak finkatzea eta berrikuntzak enpresaren estrategiari egiten dion ekarpena finkatzea.
- Berrikuntzaren kudeaketa-prozesua ulertzea eta hari heltzeko moduak bereiztea: unean uneko berrikuntzaren kudeaketa (berrikuntza-proiektua) eta sistematika (estrategia, berrikuntza-proiektuen zorroa).
- Berrikuntza kudeatzeko tresnak ezagutzea eta edukitzea.
- Funtsezko informazioa lortzea berrikuntzari laguntzeko baliabideak erraz eskuratzeko.
- Enpresa txiki eta ertainetan berrikuntza kudeatzeko kasu praktikoak.



NOLA ERAGIN NIRE ENPRESAKO BERRIKUNTZAREN KUDEAKETAN

PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

1. Berrikuntza ETEetan

- Zer da berrikuntza enpresaren esparruan?
- Zergatik eta zertarako berritu ETEan?
- Kudeatu al daiteke berrikuntza?

2. ETEen berrikuntzaren kudeaketa

- Non kokatzen gara gure enpresan?
- Berrikuntzari heltzeko moduak: aldizkakoa edo sistematikoa.

3. ETEetan berrikuntza kudeatzeko esparruak eta tresnak

- Berrikuntza-estrategia.
- Berrikuntza kudeatzeko prozesua.
- Berrikuntza-proiektuen zorroa.
- Inpaktuak eta emaitzak neurtzeko adierazleak.

4. Enpresa txiki eta ertainen eskura dauden baliabidea

- Berritzen Laguntzeko Eragileen Sarea.
- Jakintza-erakundeak eta irtenbide espezializatuak.
- ETEentzako finantzaketa-tresna eta zerbitzu nagusiak.

5. Berrikuntzaren kudeaketan esperientzia duten enpresen kasuak

NOREKIN

**ROBERTO MANSO
DEL CAÑO**

Innobasque -
Berrikuntzaren Euskal
Agentziako Proiektu
arduraduna.

Enpresen Administrazio eta Zuzendaritzan lizentziatua (Deustuko Unibertsitatea), Zuzendaritza Garapenerako masterrarekin (Deustuko Unibertsitatea). Negozio-ereduetako prestakuntza osagarria, berrikuntzaren kudeaketa, 4.0 industria, metodologia arinak, eta euskal enpresa-sarea eta I+G+b euskal sistema ezagutzea.

2013an Innobasquen sartu zenetik, Enpresetako Berrikuntzaren arloan garatu du bere ibilbide profesionala. Negozio-ereduetako berrikuntzarekin eta berrikuntzaren kudeaketarekin lotutako proiektuak gidatu eta koordinatu ditu. Euskal Berrikuntza Maparen, soluzioen bilatzailearen, kasu praktikoen eta Berrikuntzaren Euskal Ekosistemaren agentzien arduraduna da. Gainera, enpresei aholkuak ematen dizkie, berrikuntzari esker dituzten erronkak eta arazoak pixkanaka lantzen lagunduz.

**OLGA GÓMEZ
GERBOLÉS**

Innobasque -
Berrikuntzaren Euskal
Agentziako Proiektu
arduraduna.

Ekonomia Zientzietan lizentziatua, Eskualde eta Hiri Garapenean espezializatua (UPV/EHU). Prestakuntza osagarria du arlo hauetan: Teknologiaren eta berrikuntzaren kudeaketa erakundeetan, Enpresa-lehiakortasuna eta Eskualde-garapena, Aldaketaren Kudeaketa eta Benetako Parte-Hartzea, *Design Thinking*, Berrikuntza-prozesuaren Kudeaketa eta Hobekuntza. Lankidetzako berrikuntza-metodologiei eta -esperientziei buruzko hainbat argitalpenetan parte hartu du.

1999an Enpresa Kudeaketako Ezagutzaren Klusterrean eta 2007an Innobasquen lanean hasi zenetik, bere ibilbide profesionala garatu du lankidetzako berrikuntzako aholkularitzan, pertsonetan oinarritutako kudeaketan, berrikuntza-talde irekien ikerketan eta aktibazioan, eta berrikuntza-sare eta -komunitateen erakuntzan. Berrikuntza irekiko proiektuak garatze-ra bideratu ditu gai hauek, berrikuntzako ekosistemaren integrazioa eta sektore ezberdinetan (industria, nekazaritzako elikagaiak, osasuna...) inpaktua bilatuz.

BERRIKUNTZA-PROIEKTUETAN INBERTITZEKO ERABAKIA

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, ekainak 26. 9:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	Elkargi. Mikeletegi Pasealekua, 50, Donostia, Gipuzkoa. Gipuzkoako Zientzia eta Teknologia Parkea.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30
NORENTZAT	<ul style="list-style-type: none"> • Esklusiboki Zuzendaritzako kargudunentzat, Administrazio eta Ekonomia eta Finantza arloetako arduradunentzat eta industria-entresa txiki eta ertainen eta horiei lotutako zerbitzuen berrikuntzara bideratutako proiektuen arduradunentzat. <p>* Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</p>

IKASKUNTZA-HELBUURAK

Prestakuntza-ekintza honen ikaskuntza-helburuak bertaratuei honako erronka hauei erantzuteko irizpideak eta tresnak ematea dira:

- Epe luzerako inbertsioetan erabakiak hartzeko metodologiak eta irizpideak ezartzea, bereziki berrikuntza-proiektuetan.
- Ageriko alderdiak ez ezik, azken emaitzan eragina izan dezaketen beste funtsezko faktore batzuk ere kontuan hartzea, hala nola, inbertsioaren kostua eta kalkulaturako aurrezkiak edo espero diren errentagarritasun-igoerak. Besteak beste, inbertsioa abiaraztearekin lotutako kostuak, erakundea egokitzeko gastuak eta kapital zirkulatzailaren beharrezko gehikuntza (finantzatu beharrekoa).
- Arrakasta-arriskua funtsezko elementu gisa: berrikuntzako inbertsioek bideragarritasun ekonomikoan, teknologikoan eta espero den itzuleran sortzen duten ziurgabetasuna kudeatuz.



PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

1. Inbertsioa aztertzeke metodologia

- Egituratu informazioa lortzeko eta kutxa-fluxuak kuantifikatzeko sistemak, inbertsio-proiektuen errentagarritasuna zehazteko.
- Identifikatu etorkizuneko fluxuak eguneratzeko prozeduretan aplikatu beharreko kapital-kostua zehazteko irizpideak eta arazo motak.
- Ezarri proiektuak baloratzeko metodoak eta horietako bakoitzak zer ekarpen egin dezakeen identifikatu. VAN, ROI/TIR, PAY BACK metodoak

2. Inbertsio bat erabakitzeko benetako aplikagarritasuna

- Nola aztertu aukerak inbertsioa errentagarria ez denean.
- Erabakiak hartzeko faktore estrategiko erabakigarriak zehaztu. Ikuspegi teknikoa vs finantzarioa.
- Ziurgabetasun-inguruneetan erabakiak hartzeko gomendioak.

NOREKIN



IÑAKI MUÑOYERRO
Taladros Especiales SL
enpresako
zuzendari nagusia

20 urtetik gorako esperientzia du enpresa-lidergoan, kudeaketa estrategikoan eta industria- eta segurtasun-sektoreetako negozio-garapenean. Gaur egun, Taladros Especiales SLko zuzendari nagusia da, eta, lehenago, NUEVA SIBOL SLkoa. Gainera, zuzendaritza-rolak bete zituen MSAn eta Guardian Industries-en. Enpresa-kudeatzaile gisa, enpresa-eraldaketa kulturalako, digitalizazioko eta nazioartekotzeko prozesuen buru izan da, eta negoziazioa, lidergoa eta krisi-kudeaketa negozio-ereduak eraldatzeko ikuspegi estrategiko sendoarekin uztartu ditu. Adu gisa, 2024az gozotik, ELKARGIren prestatzaile laguntzaileen taldeko kide da.