**BASES POSTULACIÓN**

**BECA TALLER INTERESCUELAS**

**UVM – SEREMI ECONOMÍA, FOMENTO Y TURISMO**

***“Transformación digital para los nuevos escenarios de venta”***

1. **Introducción**

El presente documento contiene las bases para la postulación a la beca de 100% del arancel del curso “Transformación digital para los nuevos escenarios de venta”, organizado por la Secretaría Regional Ministerial de Economía, Fomento y Turismo; y las Escuelas de Arquitectura y Diseño, Escuela de Comunicaciones y Escuela de Ingeniería y Negocios de la Universidad Viña del Mar.

El curso busca fortalecer la gestión de emprendimientos en el contexto digital identificando las variables claves conducentes a la construcción de un relato coherente entre la identidad, la comunicación y la gestión de métricas en canales de promoción, con el propósito de entregar herramientas que permitan mejorar la gestión de venta.

La instancia teórico-práctica consta de tres módulos, con un total de 13,5 horas de clase-taller online y se encuentra valorizado en $550.000 por estudiante

Los cupos disponibles corresponden a: 30 vacantes.

La organización del curso es la siguiente:

**Plataforma de dictación:**

Aula virtual (Moodle) contenidos.

Clases sincrónicas plataforma Zoom.

**Horario:** lunes y jueves de 18.00 a 19.30 hrs.

**Módulo 1.** Carrera Diseño

**Docente:** **Oscar Acuña Pontigo**

Diseñador y magíster en Diseño Estratégico

Carrera de Diseño, Escuela de Arquitectura y Diseño UVM

**Duración:** 3 sesiones (1 hora 30 minutos cada una)

**Módulo 2.** Escuela de Comunicaciones

**Docente:** Sebastián Pérez-Canto

Jefe de proyectos en el área de implantación para grandes empresas en Telefónica Chile.

Relator de talleres de Diseño de Experiencias, Publicidad, Marketing, Design Thinking y Creatividad.

Licenciado en Ciencias de la Comunicación.

Magíster © en Formación Pedagógica Universitaria

**Duración:** 3 sesiones (1 hora 30 minutos cada una)

**Módulo 3:** Escuela Ingeniería y Negocios

**Docente:** Galo Herrera

Ingeniero Comercial, magíster en gestión de Organizaciones mención Marketing, diplomado en Marketing Digital y Métricas, diplomado en Docencia Universitaria.

**Duración:** 3 sesiones (1 hora 30 minutos cada una)

1. **Requisitos de los postulantes**

Los interesados en obtener la beca para cursar el taller “Transformación digital para los nuevos escenarios de venta” deberán cumplir con los siguientes requisitos:

* Tener dirección comercial en la Región de Valparaíso
* Poseer un emprendimiento formalizado
* Contar con redes sociales activas
* Comprobar facturación mensual de ventas no superior a 5 millones de pesos

Se permitirá la participación de un representante por cada emprendimiento.

1. **De las formas de postulación e instancias de difusión**

La difusión y convocatoria para la beca al taller “Transformación digital para los nuevos escenarios de venta” se realizará a través del sitio web de la Universidad Viña del Mar: [www.uvm.cl](http://www.uvm.cl).

La información se dispondrá también en las redes sociales oficiales tanto de la Casa de Estudios como de la Secretaría Regional Ministerial de Economía, Fomento y Turismo.

La postulación a la beca se realizará a través del sitio web [www.uvm.cl](http://www.uvm.cl), por medio de formulario de postulación el cual requerirá la siguiente información y documentación:

Nombre emprendimiento:

Rut de la empresa:

Razón social:

Dirección comercial:

Fono:

Mail:

Año de inicio de actividades en el SII:

Giro (s):

Promedio de venta mensual en los últimos 24 meses:

Nombre (s) Representante (s)

Rut (s) representante (s)

Nombre postulante

Rut postulante

Cargo postulante

Señalar redes sociales y sus direcciones (debe poseer al menos una activa):

Web

Twitter

Linkedin

Facebook

Instagram

Copia último Formulario 29 que acredite venta

Carta motivacional (cargar documento en formato PDF)

Firma confirmación de disposición de participación y asistencia en caso de ser seleccionado.

Video presentación (Opcional): cargar video en plataforma Wetranfer <https://wetransfer.com>, conseguir enlace de transferencia y pegar aquí. Además, enviar copia al mail: [vinculacion@uvm.cl](mailto:vinculacion@uvm.cl) . Importante titular envío y el archivo con el nombre de la empresa.

La carta motivacional deberá corresponder a un archivo en formado Word, de una extensión máxima de una plana (formato carta, espacio simple, letra arial, tamaño 11) donde el o la postulante deberá presentarse y manifestar su interés y compromiso para ser parte de este curso.

El video motivacional del/la postulante deberá consistir en una pieza audiovisual de duración máxima de 1 (un) minuto, en formato mp4, en el cual se deberá presentar el emprendimiento, los productos y/o servicios que ofrece y las proyecciones del negocio.

1. **Instancias de difusión y promoción**

Los organizadores podrán difundir el proceso de postulación, selección, desarrollo y finalización del curso “Transformación digital para los nuevos escenarios de venta” a través de sus plataformas de difusión físicas y digitales, por medio de textos y fotografías.

1. **De la selección de los postulantes**

La selección de los y las postulantes se desarrollará en dos etapas, quedando fuera de forma automática quienes no realicen su postulación a través de formulario determinado para ello, así como quien omita cualquiera de los requisitos, información y documentos que éste requiere.

La primera etapa de preselección será determinada por un Comité Técnico ciego, quien determinará la admisibilidad de los postulantes, corroborando que se cumple con los requisitos señalados en estas bases y con los requerimientos de formulario de postulación.

En caso de que existan más de 30 postulaciones, la segunda etapa corresponde a una selección final donde el Comité de Expertos, integrado por el secretario regional ministerial de Economía y Turismo, Alejandro Garrido, y la directora general de Vinculación con el Medio de la Universidad Viña del Mar, María Francisca Huber; entrevistarán de forma virtual a los postulantes y seleccionarán a los 30 finalistas y participantes de este perfeccionamiento.

1. **Requisitos de aprobación y compromisos**

El curso “Transformación digital para los nuevos escenarios de venta” entregará certificado de participación emitido por la Secretaría Regional Ministerial de Economía, Fomento y Turismo y la Universidad Viña del Mar a quienes cumplan con un 90% de asistencia a las conexiones sincrónicas establecidas por los docentes.

**La asistencia a las dos primeras sesiones será obligatoria. La inasistencia a éstas implicará la eliminación de la condición de participante del curso.**

1. **De la calendarización**

Las fechas relevantes del proceso de postulación, curso y finalización de la beca al Taller de “Transformación digital para los nuevos escenarios de venta” son las siguientes:

Postulaciones: 2 al 29 de agosto de 2021

Información y publicación de ganadores/as becas: martes 31 de agosto de 2021

Inicio de clases: jueves 2 de septiembre

Clase 1: Inicio curso: jueves 2 de septiembre

MOLULO 1: lunes 6 de septiembre - jueves 9 de septiembre- lunes 20 de septiembre

MODULO 2: lunes 27 de septiembre- jueves 30 de septiembre- jueves 7 de octubre

MODULO 3: lunes 18 de octubre - jueves 21 de octubre - jueves 28 de octubre

1. **Aceptación de las bases**

La participación en la presente convocatoria de postulación, supone la aceptación por completo de estas bases.

*Bases actualizadas al 20 de agosto 2021*

**ANEXOS**

**ANEXO 1**

**Estructura y rúbrica de evaluación carta motivacional**

* Información general del emprendimiento.
* Razones, deseos y/o intención del por qué postular al taller.
* Expresar el compromiso para responder a las demandas del taller.
* Nombre y firma del postulante.
* Extensión máxima de una plana (formato carta, espacio simple, letra arial, tamaño 11)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Dimensión** | **Aspectos para evaluar** | **Puntaje máximo** |
| Información | Presentación del emprendimiento  Información relevante de la historia del emprendimiento  Claridad y precisión de la información | 4 |
| Compromiso y motivación | Exposición de motivación para la obtención de la beca  Descripción de la importancia y utilidad del curso y la beca a la que postula  Declaración de cumplimiento en caso de obtener beca | 8 |
| Aspectos formales | Estructura  Redacción  Ortografía | 4 |
| **Puntaje Total** | | **16** |

**ANEXO 2**

**Estructura y rúbrica de evaluación video motivacional (opcional)**

* Duración máxima del video: 1 minuto.
* Formato: mp4.
* Presentación del emprendimiento, los productos y/o servicios que ofrece.
* Presentación de las proyecciones del negocio.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Dimensión** | **Aspectos para evaluar** | **Puntaje máximo** |
| Presentación general | Duración del video no excede 1 (un) minuto  Calidad de la imagen  Calidad del sonido  Uso de funcionalidades extra (etiquetas, efectos, otros) | 4 |
| Motivación | Cautiva la atención inmediatamente  Mantiene la atención durante todo el video  Natural (la presentación no se percibe memorizada)  Dinámico (no es monótono) | 4 |
| Descripción del emprendimiento | Claridad para explicar emprendimiento  Transmite el contenido de forma estructurada  Expone el contenido relevante del emprendimiento  Explica el beneficio para el emprendimiento su participación en el taller. | 8 |
| **Puntaje Total** | | **16** |

**ANEXO 3**

**Rúbrica de evaluación entrevistas**

Se encuentran por orden de priorización.

En caso de existir empate en puntaje, se considerará el puntaje mayor por criterio en orden descendiente.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Criterio** | **Descripción** | **Ponderado** |
| **Pertinencia** | Relación con el proyecto se ajusta a los objetivos del concurso. | 25% |
| **Entrevista con comisión evaluadora** | Razones por las cuales se hace el proyecto, por las que debiese ganarse el proyecto, carta de apoyo. | 20% |
| **Identificación de oportunidad de negocio** | Identificación clara de la oportunidad de negocio, indicar alcances, metas. | 20% |
| **Factibilidad** | Que el proyecto se pueda ejecutar (que se cuente con los recursos necesarios para ello, que posea redes sociales activas) | 20% |
| **Antigüedad** | Que la empresa posea al menos 6 meses de inicio de actividades | 15% |
|  | | 100% |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Enfoque de género** | Asignación de ponderación adicional para las empresas cuyo titular sea de género femenino. Contarán con un 5% adicional | 5% |

* Pauta de Evaluación

Escala de evaluación

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nota** | **Calificación** | **Descripción** |
| 0 | Malo | La dimensión evaluada está planteada en la propuesta de manera que no entrega información suficiente para determinarlo. |
| 1 | Deficiente | La dimensión evaluada está planteada en la propuesta de manera que en ningún caso cumple con los criterios mínimos esperados. |
| 2 | Regular | La dimensión evaluada está planteada en la propuesta de manera satisfactoria. |
| 3 | Excelente | La dimensión evaluada está planteada en la propuesta de manera destacable. |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Indicador** | **3** | **2** | **1** | **0** | **pts** |
| **Pertinencia** | Se ajusta totalmente a los objetivos propuestos por el proyecto. | Algunas temáticas abordadas concuerdan con algunos objetivos del proyecto. | Posee temáticas que se podrían ajustar a los objetivos del proyecto, pero falta desarrollo. | El proyecto no se ajusta a los objetivos del proyecto. |  |
| **Motivación y**  **Compromiso** | Expone claramente sus motivos y justifica su proyecto (ambas). | Su motivación o su justificación es clara (al menos 1 es clara). | Establece vagamente su motivación o justificación del proyecto. | No establece sus motivos con claridad, tampoco justifica su proyecto. |  |
| **Identificación de oportunidades de negocio** | Identifica claramente las oportunidades de negocios que le podría brindar el conocimiento adquirido.  \*analiza sus clientes existentes y potenciales, la competencia y las tendencias del mercado. | Identifica al menos 2 oportunidades de negocios. | Intenta identificar algo, pero no se encuentra bien definido. | No identifica oportunidades de negocio. |  |
| **Factibilidad** | Posee 2 o más redes sociales activas (1 publicación semanal en alguna de ella) y cuenta con los recursos para ejecutar el proyecto. | Tiene una red social activa (al menos 3 publicaciones semanales). | Tiene una red social activa (al menos una publicación semanal) | Tiene una red social inactiva |  |
| **Antigüedad** | La empresa tiene más de 1 año formalizado. | Posee entre 6 a 12 meses formalizado. | Tiene 6 meses formalizado | Tiene menos de 6 meses formalizado. |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Indicador** | **1** | **0** | **pts** |
| **Enfoque de género** | La representante de la empresa es de género femenino (persona jurídica con giro o EIRL) | El representante no es de género femenino |  |
| **Puntaje Total** | | |  |