

TIEMPOS DE REENCUENTRO

FORMACIÓN INTEGRAL VIRTUAL



- Formación integral para asociados, directivos, colaboradores y familias
- Metodologías para jóvenes, adultos y adulto mayor



MAYORES INFORMES

promotora@ascoop.coop ▪ educación@ascoop.coop
310 867 6608 ▪ 310 753 0519



FORMACIÓN INTEGRAL VIRTUAL

A decorative graphic consisting of several overlapping circles and a green dot. A large, light gray circle is partially visible on the left. A smaller, dark gray circle overlaps it from the bottom left. A thin black circle overlaps the dark gray one from the top right. A solid green dot is positioned to the right of the thin black circle. A dark red banner with a diagonal cutout is at the top left, containing the title.

Para la Asociación Colombiana de Cooperativas - ASCOOP es de suma importancia la oportunidad que nos han brindado al invitarnos a poner a disposición de su prestigiosa organización nuestra experiencia y conocimiento institucional, a través de esta propuesta de educación solidaria

60 AÑOS HACIENDO COOPERATIVISMO

Desde hace **60 años** somos un organismo de integración y representación de las cooperativas, caracterizado por nuestro liderazgo gremial y la presencia permanente como interlocutor sectorial ante las diferentes instancias públicas y privadas.

Las entidades que hacen parte de la familia ASCOOP, reciben entre otros beneficios descuentos de por lo menos el **25%** en las tarifas de las actividades educativas de convocatoria general y las de demanda específica con tarifas de descuento variable según el servicio o producto a tomar, siempre por ser **ASOCIADOS A ASCOOP**.

Ascoop cuenta con el respaldo de entidades nacionales e internacionales como: Confecoop, Cooperativas de las



AVAL DE EDUCACIÓN SOLIDARIA

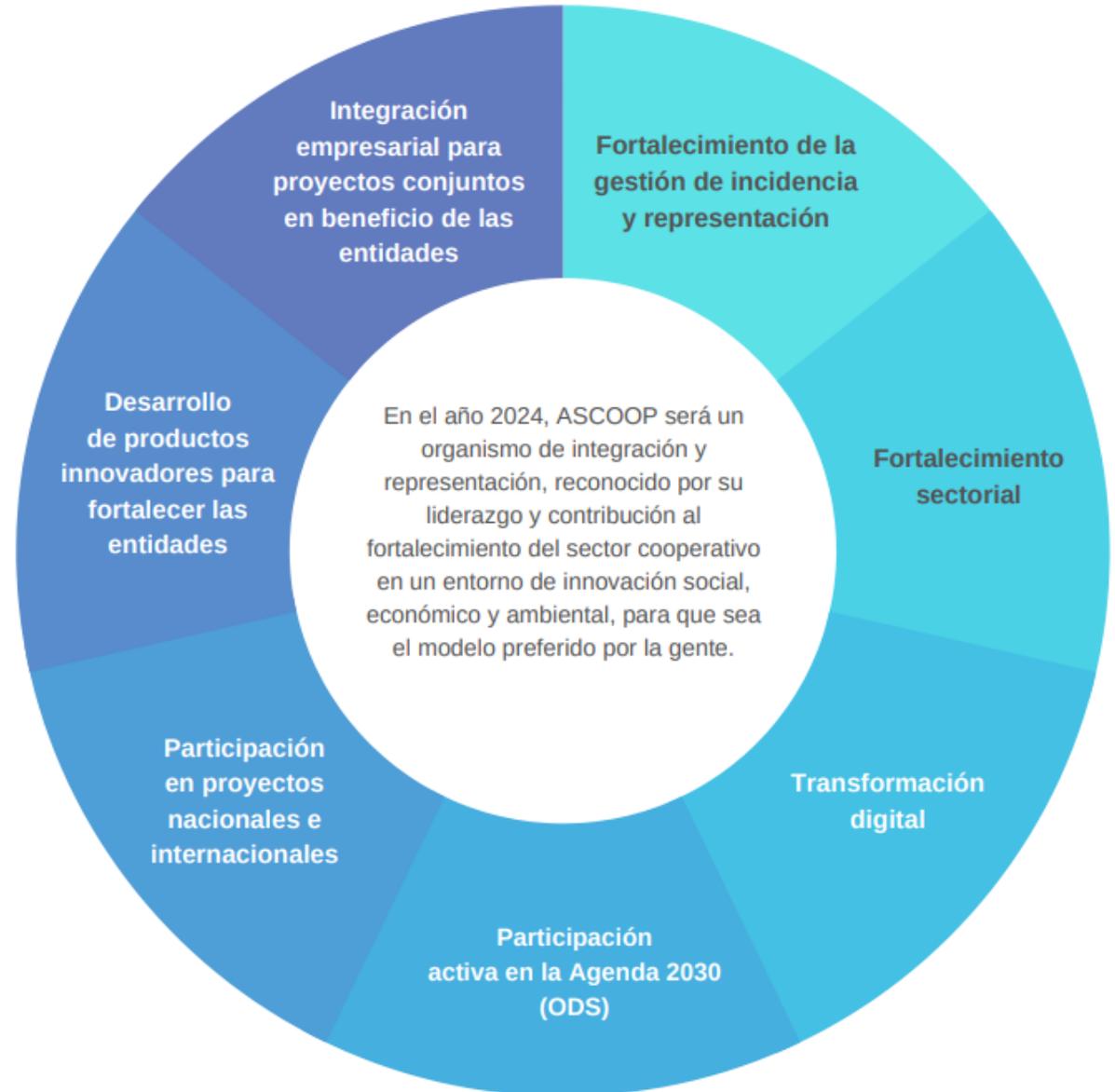
Los procesos formativos desarrollados por Ascoop están acreditados y autorizados por el aval de Educación Solidaria con Énfasis en Trabajo Asociado de la Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias, mediante Resolución 415 del 23 de diciembre de 2019.



**El empleo
es de todos**

UAEOS

PLAN ESTRATÉGICO 2020-2024



CURSO BÁSICO E INTERMEDIO DE ECONOMÍA SOLIDARA

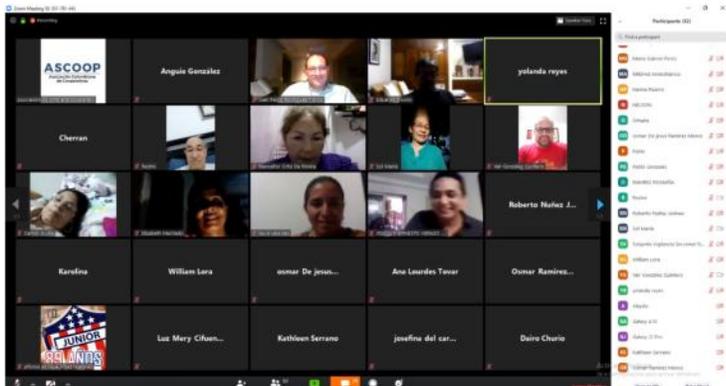


Le ponemos el corazón a tu futuro.



Más de 8 mil personas
capacitadas en
economía solidaria en
el último año

ReENCUENTRO PROGRAMA INTEGRAL DE FORMACIÓN VIRTUAL



+ 500 directivos y asociados capacitados en temas de riesgo, hábitos saludables y mercadeo relacional

EDUCACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA

Desde el 2012 a 2019



COOPERATIVA
DE PROFESORES
DE LA UNIVERSIDAD
NACIONAL DE COLOMBIA

En alianza:



Colegio de Estudios
Superiores de Administración



Universidad Cooperativa
de Colombia



Más de 2 mil personas capacitadas con el proyecto de formación continua del Sena

PROGRAMA DE FORMACIÓN VIRTUAL

Ascoop, en concordancia con el modelo apoyado en valores y principios que llevan a una gestión democrática y participativa, en donde el norte de las decisiones es el mejoramiento de la calidad de vida de las personas asociadas y sus familias tiene el gusto de presentar un programa de formación virtual muy completo para atender las necesidades de los asociados y sus familias como una alternativa para aprovechar el tiempo y acatar lo ordenado por el Gobierno Nacional

#YoMeQuedoEnCasa

METODOLOGÍA

- La formación se realizará de manera virtual a través de webinar en la plataforma zoom con capacidad de hasta 1.000 personas de forma simultánea o según corresponda por streaming o directos de plataforma.
- Las sesiones pueden desarrollarse por segmento: adulto mayor o jóvenes con ajuste de metodológico de acuerdo al grupo específico
- Para el acceso de los asociados, solo requieren una conexión a internet y condiciones mínimas y básicas de configuración computador con cámara y audio.
- Para los participantes que lo requieran se proporcionará inducción en las plataformas y se incluirá manual para que pueda acceder
- En las sesiones se inician por lo menos 30 minutos antes para la inducción y apoyo a quien lo requieran



MERCADEO RELACIONAL

HERRAMIENTAS PARA FORTALECER EL SENTIDO DE PERTENENCIA DE LOS ASOCIADOS EN TIEMPOS DE CRISIS



#YoMeQuedoEnCasa

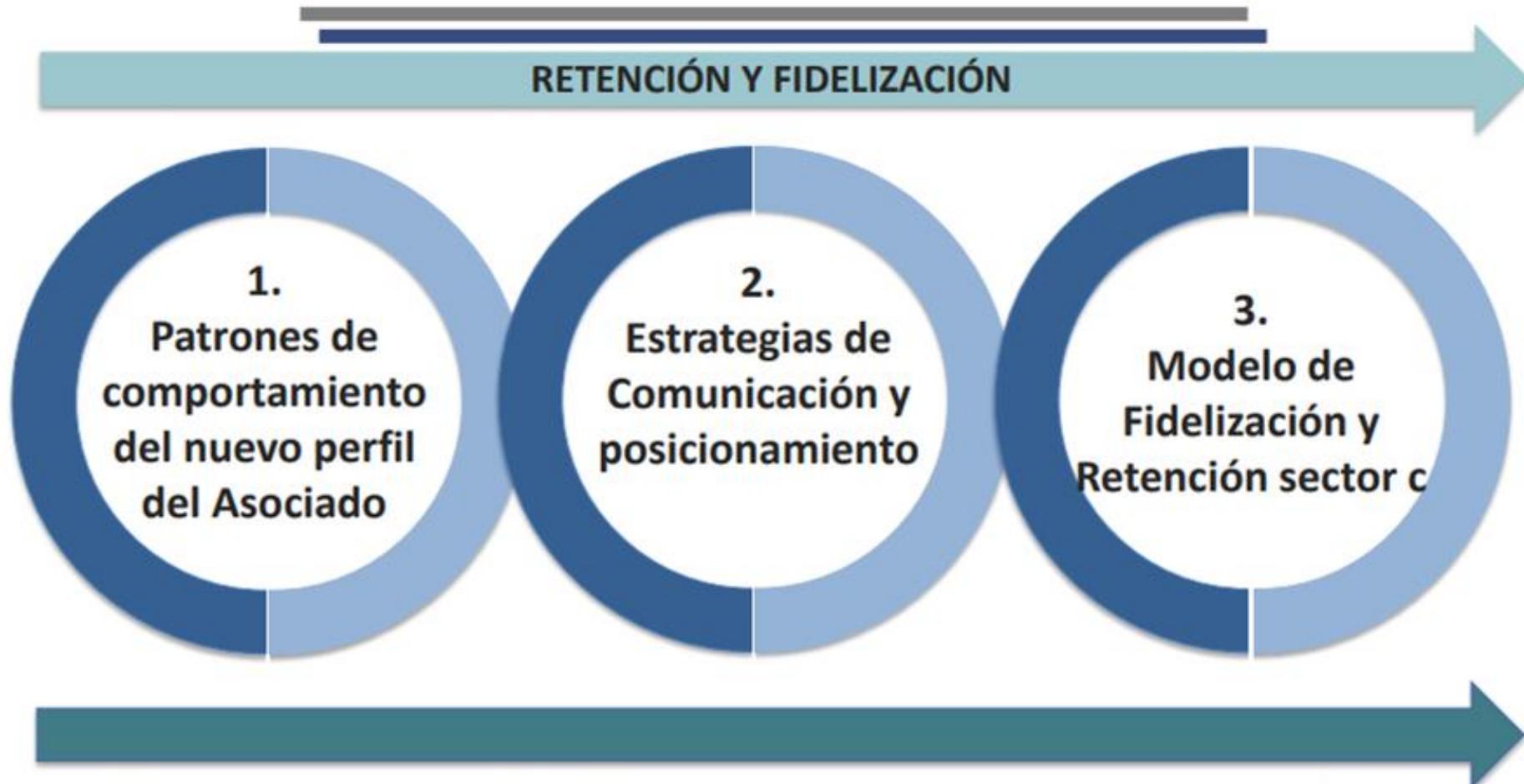
OBJETIVO

Proporcionar a las entidades participantes el nuevo modelo de Marketing Relacional, a partir de la nueva realidad del negocio, asegurando una comunicación diferencial para cada uno de los segmentos de interés.

Asegurar la implementación del Modelo de Fidelización y Retención, para los diferentes patrones de comportamiento, apoyados de una herramienta con modelos de análisis y estadísticas aplicados al sector cooperativo



EJES TEMATICOS



EJERCICIO PRACTICO HERRAMIENTA CRM



CARACTERÍSTICAS

- Muestra de la construcción de una campaña de marketing
- Muestra de un proceso de segmentación.
- Muestra de un proceso de comunicación efectivo.

DESARROLLO VIDEOCONFERENCIA



CONSTRUCCIÓN

Sesiones individuales para la definición de los lineamientos comerciales actuales y construcción de un nuevo **Modelo Relacional**.

- Conversatorio estratégico
- Asignación de actividades y tareas
- Capacitación

METODOLOGÍA DE TRABAJO

Ejercicio Práctico

- Cada ejercicio estará apoyado en casos preparados y se mostraran compartiendo pantalla.
- Se utilizaran guías y formularios de Google, y se compartirán a cada participante para que los puedan completar durante la sesión.
- Se compartirá el material de los ejercicios realizados.

ACTUALIZACIÓN JURÍDICA



#YoMeQuedoEnCasa

OBJETIVO

Ante el aislamiento social obligatorio, la Asociación Colombiana de Cooperativas – ASCOOP, genera un espacio de discusión virtual, vía Zoom, con respecto a las normas expedidas en el marco de la emergencia sanitaria, y de la emergencia económica y social, por cuenta del COVID-19, de impacto para las entidades cooperativas.



EJES TEMATICOS

- Reuniones de asamblea general y demás cuerpos colegiados: reuniones virtuales, mixtas, aplazamientos, convocatorias
- Actualización del RUNEOL, del registro web ante la DIAN y otros aspectos de cumplimiento formal.
- Cartera de créditos y depósitos de ahorro: reestructuraciones, provisiones y contingencias de liquidez.
- Continuidad del negocio: operación en oficinas, régimen laboral y otros aspectos.



RIESGOS Y OPORTUNIDADES EN TIEMPOS DE CRISIS



#YoMeQuedoEnCasa

OBJETIVO

Analizar los principales cambios de la circular básica jurídica con base en la circular externa No. 10 de la Superintendencia de Economía Solidaria, en especial lo relacionado con los mayores riesgos del sector de acuerdo a lo identificado por la UIAF en su último informe del sector.



EJES TEMATICOS

- ✓ Revisión de las modificaciones realizadas a la circular básica jurídica.
- ✓ Efectos de las modificaciones realizadas en la operación de la entidad así como en planes operativos, de riesgo, manuales, nuevos formatos o modificaciones de éstos.
- ✓ ¿Qué es y qué implican los procedimientos de conocimiento del asociado o del cliente?
- ✓ ¿Qué son las entrevistas no presenciales, haciendo uso de soluciones tecnológicas, validaciones automatizadas y autenticación de la identidad del potencial asociado o cliente?
- ✓ Asociados inactivos, ¿Cómo se maneja su actualización e información?
- ✓ ¿Qué es la delegación en terceros, la vinculación de asociados o clientes, frente a la realización del convenio con las empresas patronales que generan el vínculo de asociación?
- ✓ Preparación a los órganos internos de control para la determinación en el proceso de implementación y efectividad del sistema con base en los efectos y principales modificaciones
- ✓ Efectos y su mitigación ante el incumplimiento de la Norma – Circular Básica Jurídica.

SALUD Y BIENESTAR



#YoMeQuedoEnCasa

NUTRICIÓN

cada módulo consta de 4 sesiones en vivo de 40 min con un valor por módulo de incluye memorias en PDF.

MODULO 1. Lectura e interpretación de etiquetas nutricionales, reconocimiento de ingredientes de los productos, colorantes, aditivos y como realizar una compra saludable.

MODULO 2. Macronutrientes y micronutrientes como incluirlos en la elaboración de una dieta, organización de comidas, requerimientos nutricionales y claves para comer bien.

MODULO 3. Ansiedad, hambre real, adicción y emociones. (psicología de la nutrición:¿ Por qué no logramos lo que nos proponemos?).

MODULO 4. Suplementación para una alimentación más sana y prevención de enfermedades desde la nutrición.



ACTIVIDAD FISICA

Cada módulo consta de 12 sesiones al mes de una hora cada una.

MODULO 1. Fortalecimiento muscular y mejora de las capacidades físicas por medio de rutinas de ejercicios 100% dirigidos con grado de dificultad medio y alto.

MODULO 2. Gimnasia de mantenimiento: rutinas de ejercicios para personas que inician desde cero un programa de actividad física, adulto mayor o personas con alguna patología. Puesto que son ejercicios terapéuticos y ejecutados desde lo mínimo que toda persona debe realizar para mantenerse sana y activa.

MODULO 3. Rumbaterapia secuencia de movimientos rítmicos de bajo nivel de complejidad que busca mejorar la condición física.



DANZA

Cada módulo consta de hasta 8 sesiones al mes de hora y media.

MODULO 1. Ritmos latinos, clases de salsa y bachata. Bajo una orientación pedagógica y un proceso dirigido que permite la mejora del ritmo, la coordinación y desarrollo motriz.

MODULO 2. Danza oriental, sesiones de secuencias de pasos y ejercicios para mejorar lateralidad, expresión corporal y autoestima.

MODULO 3. Ritmos Urbanos y modernos. Secuencia coreográficas e interpretación de ritmos actuales como Dancehall, pop, Hip-hop entre otros.



EDUCACIÓN PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



#YoMeQuedoEnCasa

ITEM	TITULO	RESUMEN	DURACION		
			OPCION 1	OPCION 2	OPCION 3
1	Curso / Diplomado Marketing Digital	Todo un curso completo que contempla los diferentes aspectos a considerar en la ejecución de proyectos de marketing digital: Desde planeación estratégica, redes sociales, contenidos, buscadores, pauta digital, analítica, mobile hasta aspectos legales.	36	52	68
2	Curso Planeación Estrategica Marketing Digital	Tan solo el 15% de las empresas que han emprendido acciones de adopción de medios digitales para mejorar cualquiera de sus procesos, declaran tener una Estrategia Digital clara y consistente . El taller explica el modelo de planeación estratégica SOSTAC	8 hrs	16 hrs	24 hrs
3	Curso Inbound Marketing	Curso para entender como utilizar recursos digitales como: Contenidos + Redes Sociales + Posicionamiento en Google para conseguir oportunidades de negocios y leads mejor cualificados	8 hrs	16 hrs	24 hrs
4	Herramientas Digitales para Emprendedores	Curso que giraa la luz de recorrer un proceso de planeación estratégica para marketing digital llamado SOSTAC, abarca cada fase del mismo brindando ejemplos concretos sobre los puntos básicos a tener en cuenta por parte de los emprendedores y pymes, así como de mostrar en cada una, herramientas de fácil adquisición y uso por parte de los usuarios. Se brinda un pequeño Kit de Tips para moverse en estos medios.	8 hrs	16 hrs	
5	Curso Social Media Marketing (Mercadeo en Redes Sociales)	Curso que explica desde las razones para estar en redes sociales, la forma como desarrollar acciones que apalancen negocios, y desmitifica el perfil del Community Manager	Conferencia 1 - 2hrs	4 hrs	8 hrs
6	Taller Facebook + Instagram Marketing	Exploración de las oportunidades de realizar negocios en estas 2 redes sociales	8 hrs	12 hrs	16 hrs

7	Taller Search Marketing (SEM y SEO)	Exploración de cómo posicionarse en resultados de búsqueda cuando la gente necesita soluciones para sus vidas o negocios	8 hrs	16 hrs	24 hrs
8	Taller Transformación Digital Empresarial	La transformación digital de las compañías enfocada desde 3 aristas: Las PERSONAS, Los PROCESOS y los PRODUCTOS	8 hrs	12 hrs	16 hrs
9	Taller Content Marketing	La herramienta fundamental para desempeñarse como los dioses en digital, no por algo la llaman: La Moneda digital	4 hrs	8 hrs	16 hrs
10	Taller Storytelling	La herramienta fundamental para desempeñarse como los dioses en digital, no por algo la llaman: La Moneda digital	4 hrs	8 hrs	12 hrs con modulo Speaker TED
11	Diseñando la propuesta de valor	Basado en la metodología de Alexander Osterwalder, se guía a los participantes a encontrar un camino diferente de ver sus productos y mercadearlos.	Conferencia 1 - 2hrs	4 hrs	8 hrs
12	Metricas y Analitica Digital	Tomando como base los objetivos de negocio y mercadeo a emprender, se explora cuales son aquellos indicadores que te marcan el camino al éxito	Conferencia 1 - 2hrs	4 hrs	8 hrs
13	Taller Modelos de Negocio en Internet	Taller inspirador sobre las diferentes opciones de negocios tradicionales y nuevos, llevados al mundo digital	2 hrs	4 hrs	8 hrs
14	Las 3 Ps de la Transformacion Digital de los negocios	La Transformacion Digital entendida como un proceso que primero mira hacia el Consumidor y luego se concentra en Transformar la compañía en cuanto a Personas, Procesos y Productos digitales	2 hrs	4 hrs	8 hrs
15	Economia Colaborativa (Shared Economy) - Una mirada al mundo solidario desde los ojos de una StartUp	Un modelo económico donde la propiedad y el acceso a los bienes son compartidos entre la gente, las startups y las empresas. El autor se adentra en entender los elementos y principios involucrados en estos nuevos tipos de negocio, y plantea un camino de cómo convertir casi cualquier negocio en uno basado en el compartir los bienes.	4 hrs		

16	Social Selling	Hacer presencia en internet es ahora una obligación, pero, ¿cómo convertir las presencias sociales de nuestros empleados en un verdadero canal de generación de negocios para las compañías? Se lleva a la audiencia a entender el aporte que para las empresas significa el manejo direccionado que de sus redes sociales hagan sus empleados.	4 hrs	8 hrs	
17	Manejo de Crisis Digitales	Como entender, prever y manejar una crisis de comunicación en Medios Digitales: Qué cosas corregir?, en qué consiste un Plan de Crisis?, Cómo conformar un equipo de crisis? Qué es un DarkSite?	4 hrs	8 hrs	
18	The Future of Work	Lo digital ha transformado radicalmente nuestras vidas, y por ende, la manera como trabajamos. En esta conferencia el autor pretende llevar de una manera inducida a los espectadores a reconocer estos cambios en su entorno, y a prepararse para ello. Porque no es cierto que lo digital le va a quitar el trabajo a los humanos, sino que lo esta llevando a reinventarse.	4 hrs		
19	Public Speaking	Glosofobia es el miedo a hablar en público, es el miedo mas generalizado entre todos los humanos. En esta conferencia el autor explora 15 consejos básicos para poner en práctica a la hora de tratar de comunicar algo para los otros, sean 5 o sean 5.000	4 hrs	8 hrs	

LIDERAZGO EN TIEMPOS DE CRISIS



#YoMeQuedoEnCasa

HABILIDADES GERENCIALES Ó DIRECTIVAS

Promover entre los directivos la proactividad, el espíritu de colaboración confianza, comunicación y trabajo en equipo, toma de decisiones a través del uso de herramientas que les permitan desarrollar habilidades, conocimientos y destrezas necesarias que posibiliten la gestión de los diferentes escenarios en donde se desenvuelve la vida de las empresas solidaria



TEMARIO

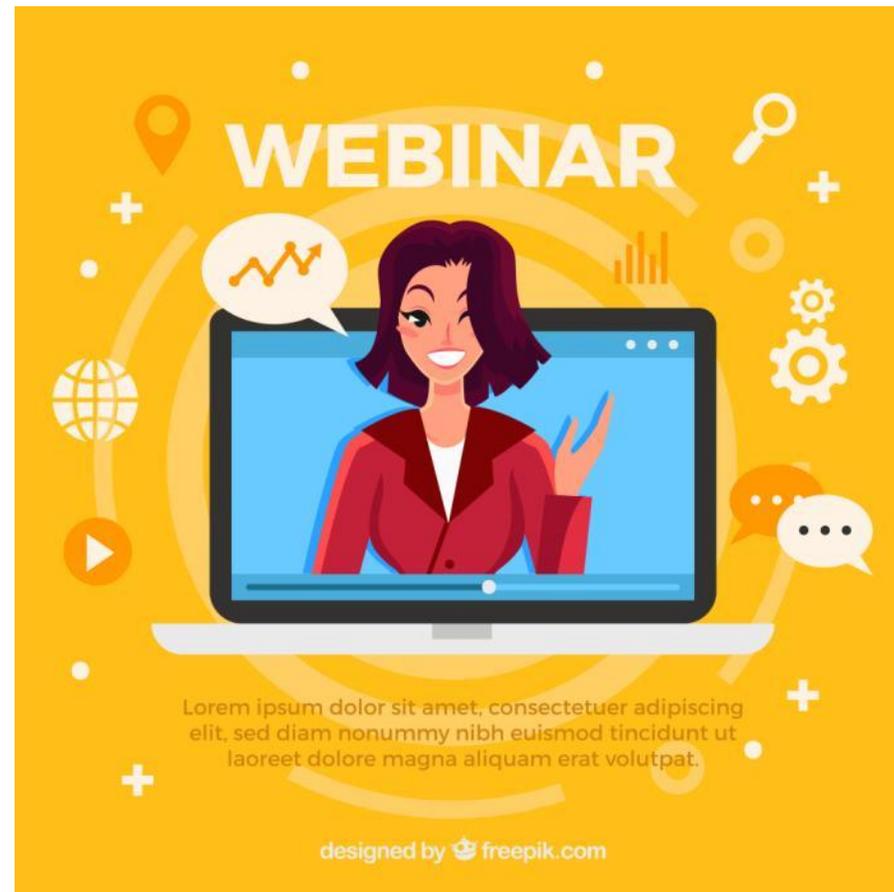
- * Trabajo en equipo y sus roles
- * Liderazgo compartido
- * Solución de conflictos
- * Comunicación eficaz y toma de decisiones

LIDERAZGO CREATIVO

Fortalecer las competencias de liderazgo a fin de contribuir con el mejoramiento de su labor profesional y con el ambiente laboral en la cooperativa.



WEBINNAR



#YoMeQuedoEnCasa

ITEM	TITULO	RESUMEN
1	El Futuro es Hoy	Un entendimiento de cómo la tecnología está cambiando la manera en que vivimos, como hacemos negocios, como nos contactamos con el mundo. Versa sobre cómo entender los nuevos negocios que, basados en Tecnologías de Información, nos están llevando de una administración de escasez a unas administraciones de abundancias.
2	Modelos de Negocio en Digital	Conferencia ilustrativa sobre los diferentes modelos de negocios tradicionales y nuevos, llevados al mundo digital
3	Desarrollo de Negocios en la Era Digital	Fundamentos básicos de marketing digital para que cualquier empresa pueda desenvolverse con propiedad
4	Las 3 Ps de la Transformación Digital de los negocios	La Transformación Digital entendida como un proceso que primero mira hacia el Consumidor y luego se concentra en Transformar la compañía en cuanto a Personas, Procesos y Productos digitales
5	Economía Colaborativa (Shared Economy)	Un modelo económico donde la propiedad y el acceso a los bienes son compartidos entre la gente, las startups y las empresas. El autor se adentra en entender los elementos y principios involucrados en estos nuevos tipos de negocio, y plantea un camino de cómo convertir casi cualquier negocio en uno basado en el compartir los bienes.
6	Marca Personal y Social Selling	Hacer presencia en internet es ahora una obligación, pero ¿cómo convertir las presencias sociales de nuestros empleados en un verdadero canal de generación de negocios para las compañías? Se lleva a la audiencia a entender el aporte que para las empresas significa el manejo direccionado que de sus redes sociales hagan sus empleados.

7	Inteligencia Artificial para Mercadologos	La inteligencia artificial aplicada al marketing es la mayor oportunidad en los negocios desde que aparecieron los móviles. El autor explora los Grandes retos para el profesional del marketing con la llegada de la Inteligencia Artificial: Cómo pasar de los Datos a la Inteligencia, y de la Inteligencia a la generación de Experiencias de marca
8	Manejo de Crisis Digitales	Como entender, prever y manejar una crisis de comunicación en Medios Digitales: Qué cosas corregir?, en qué consiste un Plan de Crisis?, Cómo conformar un equipo de crisis? Qué es un DarkSite?
9	Transmedia Storytelling	El autor nos ilustra cómo el contar historias se ha vuelto la manera mas efectiva en la cual las marcas pueden conectar con sus consumidores desde un nivel netamente Emocional.
10	Inbound Marketing	Versa sobre el cómo utilizar recursos digitales como: Contenidos + Redes Sociales + Posicionamiento en Google para conseguir oportunidades de negocios y leads mejor cualificados
11	Las Redes Sociales para los Negocios	El autor explica desde las razones para estar en redes sociales, la forma como desarrollar acciones que apalanquen negocios, y desmitifica el perfil del Community Manager
12	Mercadeo en Motores de Búsqueda (SEM y SEO)	Exploración de cómo posicionarse en resultados de búsqueda cuando la gente necesita soluciones para sus vidas o negocios
13	Herramientas Digitales para Emprendedores	Conferencias que gira alrededor del entendimiento de los puntos básicos a tener en cuenta por parte de los emprendedores y pymes a la hora de apalancar sus negocios a través de medios digitales. Se brinda un pequeño Kit de Tips para moverse en estos medios.

14	El Futuro del Trabajo	Entendiendo que ya todos ahora nos comportamos y vivimos de una manera distinta gracias a los digital, el autor nos muestra como se están viendo afectadas las maneras como desarrollamos nuestros trabajos actuales, las nuevas profesiones que están llegando, y, dependiendo de la audiencia, toca temas puntuales como: El rol evolutivo de las áreas relacionadas como Recursos Humanos, o, las nuevas formas de trabajo y el diseño de los ambientes laborales.
15	Hablar en Público	Glosfobia es el miedo a hablar en público, es el miedo mas generalizado entre todos los humanos. En esta conferencia el autor explora 15 consejos básicos para poner en práctica a la hora de tratar de comunicar algo para los otros, sean 5 o sean 5.000

PROGRAMA OFFICE



#YoMeQuedoEnCasa

CURSO ONLINE DE EXCEL NIVEL BÁSICO

Este curso de nivel básico es ideal para comenzar a entender Excel cuando no cuentas con ningún conocimiento previo. Aprenderás las operaciones básicas con celdas y rangos y la utilización correcta de fórmulas y funciones con la hoja de cálculo Excel.

CURSO DE EXCEL BÁSICO – INTERMEDIO

Con este curso aprenderás a manejar elementos básicos y esenciales del programa como realizar ejercicios prácticos para aprender a trabajar con operaciones básicas en las hojas de cálculo, manejo de fórmulas y funciones de todas las categorías gráficas, tablas, operaciones de bases de datos y muchos trucos más.

APRENDE WORD (NIVEL AVANZADO)

Aprende a sacar gran potencial al Word: desde la revisión automática de texto, a incorporar imágenes y formas, entre otras posibilidades del programa.

POWER POINT: DE 0 A 100

Aprende y explora todas las herramientas del programa para realizar excelentes presentaciones.

INVERSIÓN POR
SESION DE HASTA
4 HORAS
\$2.000.000
MÁS IVA

*Valor para asociadas

INCLUYE

Asesoría personalizada, tutorial para ingreso a la plataforma, piezas promocionales para convocar a los asociados, certificado de educación solidaria, memorias, evaluación de satisfacción, grabación de la sesión y lo descrito en la propuesta.

IMPORTANTE: Las sesiones son máximo de 100 personas

ALGUNOS DE NUESTROS
FACILITADORES...



#YoMeQuedoEnCasa

MANUEL CARO

Experto Marketing Digital,
Consultor ExO en
Transformación Digital,
Conferencista Internacional
(Speaker) & Catedrático



JULIO CÉSAR GONZÁLEZ

Profesional en Mercadeo de la Universidad Jorge Tadeo Lozano de la ciudad de Bogotá – Colombia. 18 años de experiencia en labores de consultaría en Fortalecimiento estratégico al sector financiero y cooperativo (Ahorro y Crédito)



JUAN PABLO RODRIGUEZ

Ingeniero financiero de la Universidad Autónoma de Colombia. Especialista en gestión de riesgo financiero, con diplomado en riesgo financiero en entidades solidarias.



ALEJANDRO RODRIGUEZ

Abogado de la Universidad Externado de Colombia, especialista en Derecho Financiero de la Universidad del Rosario, en Derecho Comercial de la misma universidad, y en Economía de la Universidad de Los Andes, magíster en Derecho Económico de la Pontificia Universidad Javeriana y máster en Banca y Mercados Financieros de la Universidad Carlos III de Madrid (España). Expresidente de la Junta Directiva de La Equidad Seguros y del Colegio de Abogados de Derecho Cooperativo y Solidario. Presidente de la Asociación Colombiana de Derecho y Economía, asesor empresarial y profesor de la Pontificia Universidad Javeriana y de la Universidad del Norte (Barranquilla).



GERALDINE RUBIO

Profesional en Cultura Física y Deporte, con Maestría en Nutrición y Dieta.

Más de 12 años de experiencia como Docente de programas enfocados a la danza, actividad física y estilo de vida saludable, Promoción de hábitos de vida saludable y prevención en salud, a partir de la actividad física y la nutrición. Ha trabajado en procesos con el IDRD, Alcaldías Locales y diferentes universidades en Bogotá.



INFORMACIÓN



3683500.

Ext. 1015- 1016-1017 - .



310 7530519



asistente@ascoop.coop

educacion@ascoop.coop