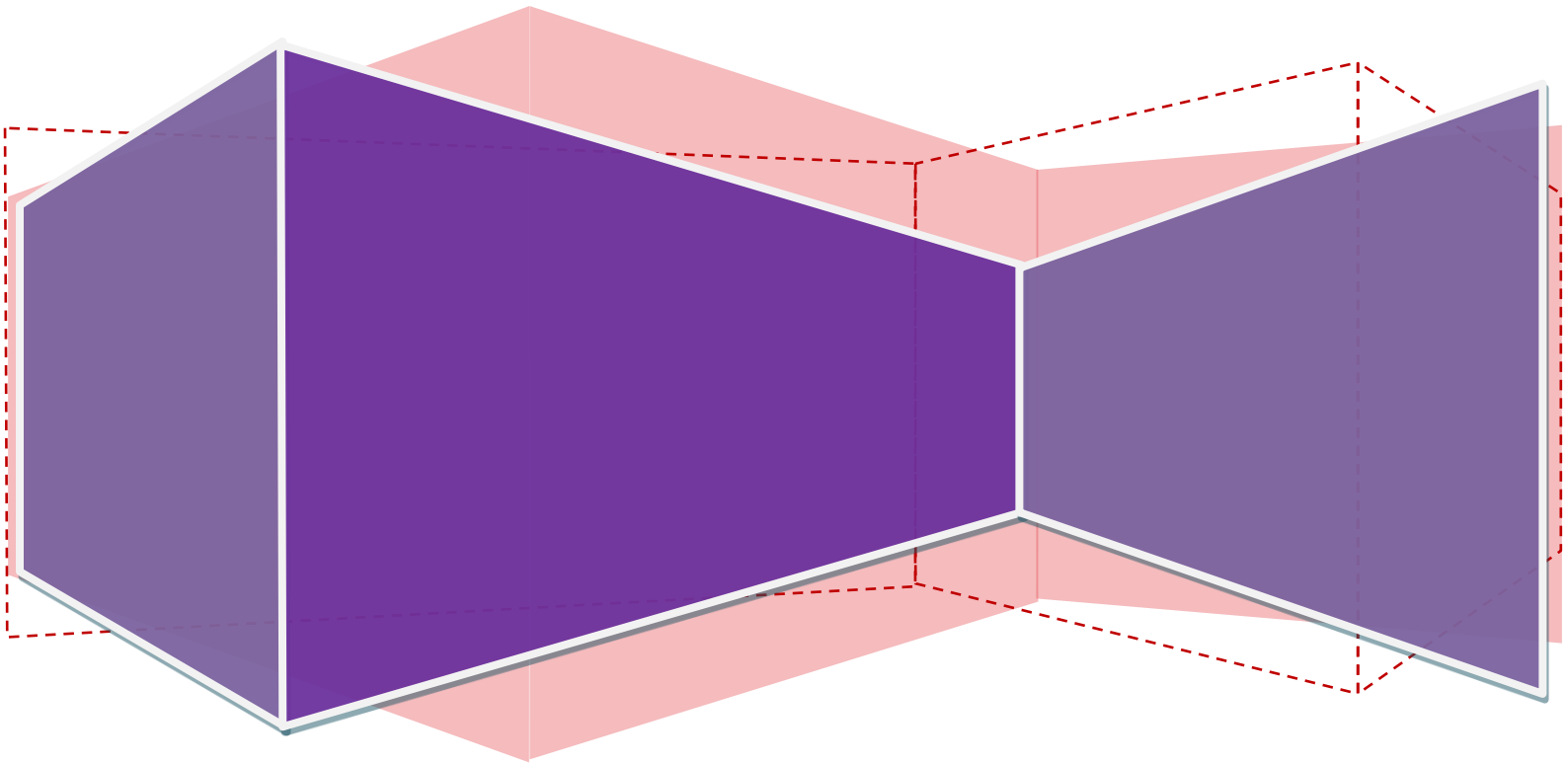


ANDREkintzailea

PROGRAMA PARA PROMOVER EL EMPRENDIMIENTO LIDERADO POR MUJERES (2026)



Bilbao Metropoli30

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

I. CONVERSACIONES DE APRENDIZAJE ENTRE EMPRESAS IMPULSADAS POR MUJERES

Bloque I. Habilidades personales para el liderazgo

Bloque II. Decisiones económicas y estratégicas

Bloque II. Relaciones comerciales

Bloque III. Comunicación y social-media para PYMES

II. HERRAMIENTAS PARA LA CREATIVIDAD EN LA EMPRESA

III. EVENTOS DE NETWORKING Y EMPODERAMIENTO EMPRESARIAL

IV. COACHING PERSONALIZADO

V. PROGRAMA DE MENTORING

INTRODUCCIÓN

El Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia organiza el programa ANDREkintzailea dirigido a mujeres empresarias cuyo objetivo es contribuir al fortalecimiento de las empresas dirigidas por mujeres. Este programa está coordinado por Bilbao Metropoli 30 y en su desarrollo cuenta con la colaboración de la Asociación de Mujeres Empresarias y Directivas de Bizkaia, AED, y de la Asociación EmakumeEkin.

ANDREkintzailea se desarrolla entre enero y diciembre de 2026. Se trabaja de forma experiencial sobre liderazgo, estrategia digital, gestión comercial y económico-financiera y creatividad. Así mismo cuenta con espacios para el networking y facilita sesiones de coaching y mentoring.

Las sesiones tendrán lugar en Beaz (Sabino Arana, 8. Bilbao).

El programa comienza con una **sesión informativa el 13 de febrero**, viernes, de 10 a 11 horas, en Beaz, en la que se resolverán las dudas.

La primera de las sesiones en un **networking de inicio** para las participantes del programa. Será el **viernes 27 de febrero,** de 8:30 a 10:30 horas, en BEAZ. La finalidad es el conocimiento mutuo que facilite el networking y tejer redes entre las emprendedoras y empresarias. Estará dinamizado por Miren Lauzirika.

I. CONVERSACIONES DE APRENDIZAJE ENTRE EMPRESAS IMPULSADAS POR MUJERES

BLOQUE I. HABILIDADES PERSONALES PARA EL LIDERAZGO

Objetivos: intercambio de experiencias sobre habilidades personales para desarrollar un liderazgo eficaz.

Duración total: 10 horas

1. Orientación al logro de objetivos

El exceso de información a gestionar, las interrupciones y, en general, el día a día tienen la habilidad de "desenfocarnos" de nuestros objetivos empresariales y acabamos dedicando la mayor parte de nuestro tiempo a actividades que no forman parte de nuestras prioridades. Estamos ocupadas, pero no somos todo lo productivas que podríamos llegar a ser. Aprender a focalizar nuestra energía en resolver lo importante es una habilidad clave para lograr el éxito empresarial.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: viernes, 6 de marzo, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Eva Ortiz (Psicóloga y Coach)

2. Comunicación profesional de alto impacto

La manera más potente de impactar en tus clientes y equipos es adaptar tu comunicación verbal y no verbal a lo que cada persona necesita. Aprendiendo a comunicarte con diferentes perfiles y en diferentes entornos podrás liderar la conversación desde la empatía.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: viernes, 13 de marzo, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Carmen Burguete (Mosaico Training)

3. Gestión del tiempo

Se quiere conseguir en la sesión favorecer el entrenamiento en las principales herramientas que permiten construir y utilizar un método personal de organización del tiempo. En definitiva, tener control del tiempo, poder dedicar

tiempo suficiente a cada aspecto importante de la vida, trabajo, familia, amistades y salud.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: viernes, 12 de junio, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Laura Garro (Masdosa)

4. Trabajo en equipo

La sesión está pensada para ahondar en las claves del trabajo en equipo. Se tratará de distinguir entre un grupo y un equipo de trabajo, e identificar la estructura en el equipo (orientación, roles), así como establecer las bases para fomentar la colaboración a través de la comunicación.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: viernes, 19 de junio, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Laura Garro (Masdosa)

5. Desempeño directivo saludable

El estado físico y emocional afectan en gran medida a nuestro desempeño laboral. La falta de sueño, la mala alimentación, el estrés, no son un buen caldo de cultivo para afrontar nuestro día a día. Este taller tiene como objetivo aportar pautas y claves sobre el cuidado de nuestra salud.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: viernes, 4 de septiembre, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Susana Zaballa (Consultora Mindfulness y Conscious Sale)

BLOQUE II. DECISIONES ECONÓMICAS Y ESTRATÉGICAS

Objetivo: debatir y poner en común herramientas de gestión financiera básica como base para tomar decisiones sostenibles y afrontar estrategias que permitan el crecimiento de nuestra empresa.

Duración: 6 horas

1. Análisis de datos enfocado a la toma de decisiones sostenibles

¿Somos capaces de determinar qué datos nos ofrecen información fundamental para nuestro negocio? ¿Disponemos en nuestra empresa de herramientas que nos garanticen disponer de esos datos de forma rápida y fiable?

Duración: 4 horas (dos talleres de 2 horas)

Fecha: viernes, 17 y 24 de abril, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Marian Eguskiza (Interalde)

2. Formas societarias y financiación ajena

Responsabilidad de la empresaria según su forma societaria y opciones para limitar el alcance de dicha responsabilidad, bajando a casos concretos de responsabilidad, tanto de la persona física como de la persona jurídica. Así mismo, se tratarán de forma práctica las posibilidades reales de financiación ajena, diferentes según el estado y momento del negocio.

Duración: 2 horas (un taller de 2 horas)

Fecha: viernes, 8 de mayo, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Marian Eguskiza (Interalde)

BLOQUE III. RELACIONES COMERCIALES

Objetivo: conocer los puntos clave a analizar y las herramientas necesarias para lograr un incremento en las ventas a través de la fidelización y la gestión eficaz de la clientela.

Duración: 7 horas

1. Relación eficaz con la clientela

La fidelización de la clientela es clave en nuestra situación de mercado dónde hacer nuevos clientes es difícil y costoso. Cómo ganar su confianza y mantenerla, ser su partner no su empresa proveedora, aprender a servir para poder dar soluciones efectivas a su problemática serán cuestiones que abordaremos.

Duración: 3 horas (1 taller de tres horas)

Fecha: viernes, 15 de mayo, de 8:30 a 11:30 horas

Dinamizadora: Silvia Angueira (Grupo Bentas)

2. Valor añadido de tu empresa y actitud comercial. Cómo hacer una propuesta comercial

¿Quién es nuestra clientela? ¿Cómo está distribuida? ¿Cuál es el grado de contribución de cada cliente en nuestra cuenta de resultados? ¿Cuáles son nuestros productos/servicios más rentables? ¿Están bien identificado y traducido en servicios nuestro valor añadido? La respuesta a esta y otras cuestiones son clave para que nuestra estrategia comercial contribuya eficazmente a la sostenibilidad empresarial. Se tratará, así mismo, de cómo hacer una propuesta comercial.

Duración: 4 horas (2 talleres de dos horas)

Fecha: viernes, 22 y 29 de mayo, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Susana Zaballa (Consultora Mindfulness y Conscious Sale)

BLOQUE IV. COMUNICACIÓN Y SOCIAL-MEDIA PARA PYMES

Objetivos: definir una comunicación digital clara y alineada con la realidad de cada proyecto, ayudando a priorizar canales, planificar contenidos y mantener una presencia online coherente en el tiempo.

Duración: 18 horas

1. Estrategias combinadas de Marketing y comunicación ON y OFF: comunicación estratégica

En un entorno empresarial donde los consumidores transitan constantemente entre el mundo digital y el físico, las estrategias de comunicación fragmentadas ya no son suficientes. El verdadero reto no está en dominar los canales online u offline por separado, sino en trabajar de forma coherente y alineada ambos ecosistemas.

Este taller está diseñado para entender que la comunicación efectiva no distingue entre medios y canales tradicionales y digitales, sino que los integra con un propósito común. El objetivo de estas dos jornadas es.

- Diseñar estrategias de comunicación que potencien el impacto de cada punto de contacto con tu audiencia y la definición estratégica de y para tu público objetivo.
- Identificar sinergias entre acciones online y offline para maximizar resultados con recursos limitados.
- Medir el impacto real de tus campañas integradas más allá de las métricas aisladas.
- Adaptar tu mensaje manteniendo la coherencia estratégica en cada canal y formato.
- Planificar campañas híbridas que conecten la experiencia física con la digital de manera natural.

Duración: 4 horas (dos talleres de dos horas)

Fecha: viernes, 11 y 18 de septiembre, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Ana Santos (Eventosfera)

2. Estrategias para comunicar en el entorno online

El objetivo de estas tres jornadas es aprender a definir una comunicación digital clara, coherente y sostenible, adaptada a la realidad de cada proyecto empresarial. Se trabajará un itinerario práctico que ayude a las participantes a construir una hoja de ruta alineada a su negocio.

En la primera sesión se abordará la importancia de identificar el punto de partida de cada proyecto para que la comunicación digital deje de ser reactiva y pase a ser estratégica. Se analizará qué significa comunicar en el entorno online en la actualidad, qué canales existen y cuáles tienen sentido en función del tipo de negocio, los objetivos y los recursos disponibles.

La segunda sesión se centrará en el análisis de aspectos internos y externos del proyecto. Por un lado, se trabajará cómo evaluar qué se está haciendo bien y qué se puede mejorar en la comunicación online actual; por otro, se analizará el entorno y la competencia digital. Además, se profundizará en la definición de a quién se dirige la comunicación online, introduciendo el concepto de buyer persona desde una perspectiva práctica, basada en la observación y en datos reales. Se mostrará cómo este conocimiento permite priorizar acciones y tomar mejores decisiones en los canales digitales.

La tercera sesión pondrá el foco en cómo sostener la comunicación digital en el tiempo. Se trabajará la definición de un calendario de acciones y un plan de contenidos realista, así como la medición de los resultados obtenidos para poder ajustarlos a los objetivos marcados y mejorar de forma continua.

Duración: 6 horas (tres talleres de 2 horas)

Fechas: viernes, 25 de septiembre, y 2 y 9 de octubre, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Beatriz López Dañobeitia (Bcome Digital)

3. Cómo crear contenidos para las redes. Calendarización y uso de la IA

El objetivo de estas dos jornadas es aprender a crear contenidos para redes sociales con sentido estratégico, manteniendo una voz propia y utilizando la inteligencia artificial como apoyo para idear, redactar y planificar, sin perder autenticidad ni coherencia de marca.

La primera sesión se centrará en sentar las bases de una comunicación con criterio propio antes de incorporar la inteligencia artificial. Se abordará qué se entiende por contenido inteligente, qué papel puede desempeñar la IA en la creación de contenidos y cuáles son sus límites, poniendo el foco en los riesgos de perder

identidad o caer en mensajes genéricos. Se trabajará la definición de la voz y el tono propio, de acuerdo con los objetivos de cada proyecto empresarial y según los canales digitales que se vayan a utilizar.

En la segunda sesión se profundizará en el uso práctico de la inteligencia artificial como apoyo al proceso de creación y de planificación de contenidos. Se explicarán las herramientas generativas para desarrollar ideas y borradores. También se abordarán otras herramientas con IA integrada desde una perspectiva crítica y funcional. Por último, se tratarán los principios básicos para organizar y calendarizar contenidos, reutilizar ideas y adaptar mensajes a distintos formatos sin perder el control del discurso ni la identidad del proyecto.

Duración: 4 horas (dos talleres de 2 horas)

Fecha: viernes, 16 y 23 de octubre, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Beatriz López Dañobeitia (Bcome Digital)

4. **Creación de Contenido Visual Profesional**

La sesión tiene como objetivo capacitar a emprendedoras en la creación de contenido visual de alta calidad para promover sus productos o servicios. Se enfocará en el uso de herramientas accesibles como la cámara del móvil, una pequeña fuente de luz, algún fondo… Las participantes aprenderán técnicas prácticas para aprovechar la luz, componer fotografías atractivas y crear imágenes que capturen la atención de sus clientes potenciales.

Duración: 2 horas (un taller)

Fechas: viernes, 30 de octubre, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Lucia Vittoria Sabba

5. **Construye tu red de contactos profesionales por Internet**

Tu próxima oportunidad profesional, es/a cliente/a ideal, el proveedor/a que necesitas para tu proyecto o el/la mentor/a que estás buscando probablemente ya están en tu red. O más concretamente, están a solo dos o tres conexiones de distancia. El problema no es la falta de herramientas digitales para el networking, sino saber utilizarlas de forma estratégica, auténtica y sostenible en el tiempo.

Este taller está pensado para profesionales que quieren construir una red de contactos real y valiosa, no una colección de contactos digitales sin sentido.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: viernes, 6 de noviembre, de 8:30 a 10:30 horas

Dinamizadora: Ana Santos (Eventosfera)

II. HERRAMIENTAS PARA LA CREATIVIDAD EN LA EMPRESA

Objetivos: conocer y desarrollar la creatividad como elemento clave para desarrollar un liderazgo innovador y que trabaja en equipo.

Duración: 6 horas

- **Liderazgo para fomentar creatividad**

Experimentar y reflexionar sobre el papel de la creatividad en los liderazgos. Trabajaremos en la propia creatividad aplicada a trabajar la autoconfianza en nuestro estilo de liderazgo singular y a fomentar los talentos individuales.

Duración: 4 horas (2 talleres de dos horas)

Fechas: viernes, 13 y 20 de noviembre (8:30 a 10:30 horas)

Dinamizadora: Miren Lauzirika (Art for Life!)

- **Visual thinking para la empresa**

El pensamiento visual es una herramienta poderosa, ya que ayuda a visualizar conceptos y facilita que tanto el equipo como la clientela puedan aportar sus ideas. Aprenderemos a trabajar primeras nociones del lenguaje visual para aplicarlo en el día a día.

Duración: 2 horas (un taller)

Fecha: viernes, 27 de noviembre (8:30 a 10:30 horas)

Dinamizadora: Miren Lauzirika (Art for Life!)

III. EVENTOS DE NETWORKING Y EMPODERAMIENTO EMPRESARIAL

- **Networking de inicio**

La finalidad es el conocimiento mutuo que facilite el networking y tejer redes entre las emprendedoras y empresarias.

Duración: 2 horas

Fecha: viernes, 27 de febrero (8:30 a 10:30 horas)

Dinamizadora: Miren Lauzirika (Art for Life!)

- **Sinergias**

Encuentro en el que fomentar sinergias entre las participantes en el programa para conseguir objetivos empresariales, a través del intercambio de habilidades y recursos, al objeto de mejorar su imagen de marca.

Duración: 3 horas

Fecha: viernes, 5 de junio (11 a 14 horas)

Dinamizadora: Miren Lauzirika (Art for Life!)

- **Networking de cierre y Sesión de Reflexión Final**

Un evento de networking para cerrar el programa ANDREkintzailea: ¿qué me llevo? ¿qué me ha aportado? ¿qué he aportado yo a las demás compañeras del programa?

Duración: 2 horas

Fecha: en diciembre, por determinar

Dinamizadora: Miren Lauzirika (Art for Life!)

IV. COACHING PERSONALIZADO

COACHING PERSONALIZADO

DEFINICIÓN Y OBJETIVO: El coaching es un método de trabajo que supone acompañar en un proceso de cambio, en la consecución de un objetivo o en la solución de un problema o conflicto. Parte de la base de que la persona tiene las respuestas y los recursos para ello. El/la coach simplemente es un catalizador que fomenta que el proceso arranque.

El proceso de coaching contribuye a que la participante reconozca sus propios recursos y pueda hacer uso de ellos en el momento oportuno; ejercite sus potencialidades; encuentre su equilibrio y bienestar reflexionando sobre su método de trabajo; despierte su curiosidad motivándole a progresar; aclare sus objetivos, reconozca los obstáculos y encauce el camino para solventarlos, mejorando su toma de decisiones y favoreciendo su responsabilidad sobre las mismas.

DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: El coaching personalizado se desarrolla entre marzo y diciembre de 2026. El horario y formato se acuerda de forma conjunta entre la empresaria y su coach.

V. PROGRAMA DE MENTORING

PROGRAMA DE MENTORING

DEFINICIÓN Y OBJETIVO: El mentoring es una herramienta destinada a desarrollar el potencial de las personas, basada en la transferencia de conocimientos y en el aprendizaje a través de la experiencia, todo ello dentro de un proceso en el que se establece una relación personal y de confianza. En este caso, esta relación se establece entre una MENTORA que guía, estimula, desafía y alienta a su MENTORIZADA según sus necesidades, para que de lo mejor de sí a nivel personal y profesional. Las tutoras de este programa son mujeres que han pasado por el proceso de constituirse en empresaria y son capaces de asesorar a sus mentorizadas de manera práctica en cada uno de los puntos del mismo.

DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: El programa de mentoring se desarrolla entre marzo y diciembre de 2026. El horario y formato se acuerda de forma conjunta entre la empresaria y su mentora.

