

ETE-ENTZAKO FORMAKUNTZA



TAKTIKA KOMERTZIALA:
ZIENTZIA, TRESNAK ETA TEKNIKA KONTRASTATUAK

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, irailak 18. 09:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	BAT Dorrea. Kale Nagusia 1, Bilbao, Bizkaia.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30.
NORENTZAT	10 langile baino gehiagoko ETEentzat bakarrik. • Merkataritza-arloa tresna praktiko eta erabilerrazekin indartzeko interesa duten enpresentzat. • Zuzendaritzako, Marketineko eta Salmentetako arduradunentzat. * Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.

IKASKUNTZA HELBURUAK

Erronka hauei erantzuteko irizpideak eta tresnak ematea:

- **Segmentatu, dibertsifikatu eta sendotu zure bezero-zorroatik:** Ikasi bezero-profilak eraikitzen, merkatu-hobi berriak identifikatzen eta eskaintza modu bereizian posizionatzen, funtsezko bezero gutxi batzuen mendekotasuna murriztuz eta oinarri komertzial sendoagoa eta erresilienteagoa sortuz.
- **Bisita komertzialen eraginkortasuna handitzea:** Bisiten plangintza eta kudeaketa hobetu estrategia taktiko argi baten bidez eta adimen artifizial sortzailean (AASan) oinarritutako laguntza-tresnen bidez, kostuak aurreztuz eta aukerak maximizatuz.
- **Salmenta gurutzatuko aukera bakoitza aprobetxatu:** Produktu edo zerbitzu osagarriak identifikatzea, bezero bakoitzaren balioa handitzeko.
- **Bezeroen arreta eta fidelizazioa hobetzea:** Zure bisiten plangintza eta kudeaketa hobetzen du estrategia taktiko argi baten eta AASan oinarritutako laguntza-tresnen bidez, kostuak aurreztuz eta aukerak maximizatuz.
- **AASarekin kudeaketa komertziala optimizatzea:** Ikasi tresna irigarriak aplikatzen, hala nola ChatGPT edo Perplexity, bezeroen segmentazioak sortzeko, datu-baseak eta organigramak eraikitzeko, eta prozesu komertzialaren fase desberdinetara egokitutako edukia sortzeko.

PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

1. Zertarako merkataritza taktika bat adimen artifizial sortzailearen laguntzarekin?

Taktika estrategia komertzialaren eta eguneroko ekintzaren arteko katebegi galdu gisa: nola erabili AA arrakala hori ixteko.

2. Profil komertzialak segmentatzea eta sortzea AArekin

Nola erabili Gemini, ChatGPT edo Perplexity bezeroen profilak eraikitzeke, merkaturako datuak aztertzeke eta proposamen bereiziak sortzeke.

3. Bisita komertzialen plangintza eta kudeaketa eraginkorra

- Nor, noiz eta nola bisitatu erabakitzeke tresnak eta irizpideak.
- Agenda komertzialaren lehenespen adimenduna.

4. Prezioen negoziazioa eta marjinen kudeaketa

Proposamenaren balioa defendatzeko eta marjinaren higadura saihesteko teknikak, ondo egituratutako narratiba batetik.

5. Salmenta gurutzatuak identifikatzea eta gauzatzea

Nola ezagutu kontsumo-eredu osagarriak eta nola integratu balio-eskaintzan adibide praktikoen bidez.

6. Merkataritza-ekosistemako jardunbide egokien sistematizazioa eta gida

Enpresaren helburuekin bat egiten duen eta AASaren tresnek babesten duten lan komertzialaren estiloa eraikitzea.

NOREKIN



ANA BLANCO

Bentas Taldeko bazkide fundatzailea

20 urte baino gehiagoko esperientzia du industria-arloko enpresa-taldeei eta ETEei laguntzen merkataritza-aholkularitzako proiektuak inplementatzen, eta 40 urte baino gehiagoko espezializazioa du telefono-negoiazioan. *Call center*-ak sortzen lagundu du, eta arlo horretako irakasle eta *coach* gisa jardun du.

Bere ibilbideak prestakuntza zein ikerketa aplikatua hartzen ditu bere baitan, eta, horri esker, strategiaren eta operatibaren arteko zubi gisa balio duten 35 tresnako zorro bat garatu du, industria-enpresa txiki eta ertainei berariaz egokitutakoa.



NOLA SALDU ZERBITZU ETA OSAGAI TEKNIKOAK MERKATARITZA ELEKTRONIKOAREN BIDEZ

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, urriak 23. 09:30etatik 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	10 langile baino gehiagoko ETEentzat bakarrik. - Zerbitzu, ordezeko pieza edo kontsumigarrietarako salmenta-kanal digitala hobetu nahi duten industria-enpresentzat. - Marketin-arduradun, arduradun komertzial, saldu osteko zerbitzuaren arduradun eta Zuzendaritza Nagusientzat. <i>*Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</i>

IKASKUNTZA HELBURUAK

Tailer praktikoa, ikuspegi komertzial eta teknikoarekin:

- Merkataritza elektronikoaren bidez saltzeko funtsezko faktoreak ulertzeko.
- Abantailak eta eragozpenak aztertzea eta Gutxieneko Produktu Bideragarri (GPB) batekin hasteko moduak ebaluatzeko.
- Ordezko piezak, kontsumigarriak, osagarriak edo zerbitzuak saltzeko merkataritza elektroniko estrategia eraginkor bat egituratzen eta martxan jartzen ikasteko, errepikapena hobeto kudeatuz, merkataritza- prozesuko marruskadura murriztuz eta saldu osteko errentagarritasuna handituz.



PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

1. Zergatik saldu ordezeko piezak eta zerbitzuak online?

- Aldaketak B2B erosteko ohituretan: urgentzia, autozerbitzua eta 24/7 erabilgarritasuna.
- Zer produktu- eta zerbitzu-mota egokitzen diren ondo Merkataritza elektronikoko kanalera.
- Abantaila estrategikoak: fidelizazioa, errepikapena, eraginkortasun komertziala eta bezeroaren datuak.
- Ohiko oztopoak: barnekoak, teknologikoak eta kulturalak.

2. Nola erabaki zer saldu eta zer ez

- Produktu-zorria aztertzea.
- Produktuak nola erosten diren ezaugarritzea.
- Errepikariak eta autonomoak diren erosketa-prozesuak.
- Nola egituratu produktuak/zerbitzuak *online* erosteko.

3. Ordezko piezen eta zerbitzuen katalogo digitala prestatzea

- Nola egituratu *online* katalogoa.
- Produktu-fitxak: zein da funtsezko informazioa.
- Prezioak, deskontuak eta baldintzak B2B inguruneetan.
- Digitalizatu daitezkeen zerbitzuak: mantentze-lanak, laguntza, prestakuntza, berme zabalduak.

4. Zenbait adibide

Kasu errealeen azterketa.

NOREKIN



ITZIAR CENOZ

ICY| Marketing & Communication as a Service-ko zuzendari exekutiboa

Marketin, Komunikazio eta Negozio Digitaleko aholkulari aditua B2B inguruneetan eta ingurune industrialetan. Ekonomia eta Enpresa Zientzietan lizentziatua Deustuko Unibertsitatean. Masterra Nazioarteko Marketinean, masterra Digital Business-en (ESIC) eta *Executive Coach*-en, Europako Coaching Eskolan. Hamaika urtez, Irizar Koop. Elk. Marketin- eta salmenta-eginkizunetako erantzukizun-postuak izan ditu. 16 urtez Tekniker zentro teknologikoan, Marketing & Digital Business-eko zuzendari izan da. Itziarcenoz.com sortu zuen eta bertako zuzendari exekutiboa da, eta Barcelona School of Managementeko (Universitat Pompeu Fabra) Marketin, Komunikazio eta *Digital Business*-eko irakasle laguntzailea ere bada.

ERALDATU MERKATARITZA-ESKAINTZAK SORTZEKO PROZESUA
ADIMEN ARTIFIZIALAREKIN

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, azaroak 13. 09:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	Hermanos Lumiere 11, Gasteiz, Araba. Euskadiko Teknologia Parkea Gasteizko Campusa.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30.
NORENTZAT	10 langile baino gehiagoko ETEentzat bakarrik. - Prozesu tekniko eta komertzialetan adimen artifizialeko tresnak sartu nahi dituzten enpresentzat. - Merkatu-arduradun, Saldu Ondoko arduradun eta Zuzendari Nagusientzat. * Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.

IKASKUNTZA HELBURUAK

Prestakuntza honen helburu nagusia talde tekniko eta komertzialak eskaintzak egiteko prozesuaren fase guztietan adimen artifizialeko teknologien erabileran gaitzea da. Bezeroen eskakizunak jaso eta aztertzetik, aurretiazko antzeko proiektuen erreferentziak bilatzera eta kostuak kalkulatzera, dokumentazio teknikoa eta komertzialaren sorrerarekin amaituz.

Helburu espezifikoek dagokionean, honako hauek nabarmentzen dira:

- Adimen artifizialak eskaintzak egiteko prozesuan duen eragina azaleratzea, eta, horretarako, aukera zehatzak identifikatzea arlo ezberdinetan: baldintza-agirien irakurketa, datu historikoen azterketa, dokumentuen sortzea eta kostuen kalkulua.
- Tresna praktikoez eta oinarrizko ezagutza teknikoez hornitzea hizkuntza-ereduak (LLMak) erabiltzeko, hala nola ChatGPT, Copilot edo Gemini, eskaerak zehazteko prozesuan tresna horiei etekinik onena ateratzeko.
- Kontzeptu konplexuagoak txertatzea, hala nola datu-base bektorialak, bilatzaile semantikoak eta *machine learning*-ean oinarritutako kalkulagailuak, prozesuak automatizatzeko duten ahalmena ezagutzeko eta baliatzeko.
- Automatiza daitezkeen atazak lehenesteko irizpideak txertatzea, horien inplementazioaren itzulera baloratzea eta teknologia bakoitzaren gaur egungo mugak ulertzea.
- Datuan eta ezagutzaren berrerabileran oinarritutako eraginkortasun-kultura sustatzea, barne-informazioa (eskaintzak, aurreko proiektuak, txantiloiak) tresna adimendunen bidez erraz aktibatzeko moduan egituratuz.
- Tradizioz digitalizazio txikikoak izan diren arlo tekniko eta komertzialetan berrikuntza bultzatzea, ikuspegi arin, irisgarri eta euskal ETEen errealitatearekin konektatuaren bidez.

PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

1. Bezeroa ulertzen

- Hizkuntza-ereduak erabiltzen ikastea aurrekontuak egiteko behar diren datuak automatikoki irakurtzeko, laburtzeko eta ateratzeko, bezeroak bidaltzen duen dokumentazioan oinarrituta.
- Prozesu hau eraginkorragoa egiten lagundu dezaketen beste teknologia batzuk identifikatzea, hala nola, ikusmen ereduak.

2. Ezagutza berrerabiltzea: aurreko eskaintzak bilatzea eta AArekin konparatzea

- Aurretiazko eskaintzen datu-base bat nola egituratu eta ustiatu ulertzea, antzeko aurretiazko proiektuak bilatzen eta kontsultatzen laguntzeko bilatzaile semantikoak sortzeko.

3. Antzeko proiektuak bilatzea eredu multimodalekin (planoak, 3D, irudiak)

- Teknologia aurreratuagoek beste formatu batzuk erabiliz antzeko erreferentziak aurkitzeko ematen dituzten aukerak aztertzea, hala nola planoak edo 3D ereduak.

4. Hobeto balioetsi: AAn oinarritutako kalkulagailu adimendunak

- Datu historikoak izateak duen garrantzia ulertzea, AAk ikasi ahal izan dezan eta erabaki hobeak hartzen lagundu dezan.
- Datu historikoetatik abiatuta kostu- edo denbora-zenbatesleak nola gara daitezkeen aurkeztea machine learning erabiliz.

5. Proposamenak sortzea: dokumentuak eta aurkezpenak automatizatzea

- Eskaintza-dokumentazioa (teknikoa, komertziala, aurkezpena...) automatikoki edo erdiautomatikoki sortzen ikastea.

Oharra: Nahi duten enpresentzat, trebakuntza ondoren jarraipen pertsonalizatuko saio bat egiteko aukera eskainiko da.

NOREKIN



LEIRE LEGARRETA
We Are Clickersen CEO
eta *Data Scientist*

Datuen arloan hogeitaz hamar urte baino gehiagoko esperientzia du, *Data Scientist* zientzialari gisa hasi zuen bere ibilbidea, kontzeptura bera zabaldu baino lehen. Unibertsitate, aholkularitza, finantza-erakunde, telekomunikazio, marketin eta administrazio publikoetan garatu du bere lana. Datu Zientziako lehen gradua bultzatu zuen Euskadin, diseinutik merkaturatu zen arte. Ekintzaile gisa, We Are Clickersen sortu eta sendotu du, adimen artifizialean oinarritutako soluzio pertsonalizatuen diseinuan eta ezarpenean espezializatutako enpresa, erakundeei aurrera egiten laguntzeko helburuarekin.

BARNE-EKINTZAILETZA: NOLA EGIN AURRE NEGOTIO BERRIEN GARAPENARI, ENPRESEN GAITASUNETATIK ABIATUTA

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, irailak 25. 09:30etatik 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	10 langile baino gehiagoko ETEentzat bakarrik. - Beren barne-gaitasunetatik abiatuta negozio-aukera berriak esploratu nahi dituzten enpresentzat. - Zuzendari nagusientzat, Negotio Garapeneko zein Berrikuntzako zuzendarientzat. <i>*Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</i>

IKASKUNTZA HELBURUAK

Barne-ekintzailletza prozesu bat zertan datzan, berau nola garatu eta lehiakortasunean duen garrantzia eta eragina ulertzeko ezagutzak ematea.

- **Barne-ekintzailletzaren kontzeptua eta horren garapenak dakartzan faseak.**
- **Aukerak identifikatzea:** nola identifikatu aukerak enpresaren barruan, tresna digitalak/adimen artifiziala (AA) erabiliz.
- **Teknologia digitalak:** barne-ekintzailletzako prozesuaren funtsezko etapetan, adimen artifizial sortzailea (AAS) erabiltzeko adibide praktikoak.
- **Inspirazioa kasu errealekin:** barne-ekintzailletzako prozesuak aurrera eraman dituzten enpresen adibide praktikoak eta benetako arrakasta-kasuak ezagutzea.



PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

1. Barne-ekintzailetzako eta diagnostikoko prozesu baten funtsezko kontzeptuak.

Kontzeptua

- Zer da barne-ekintzailetza?
- Barne-ekintzailetza prozesu bati ekin dioten enpresen abiapuntuako egoera: beharraren adierazleak.

Etapak

- Sentsibilizazioa.
- Ideiak sortzea eta hautatzea.
- Baliozkotzea.
- Inplementazioa eta eskalatzea.

Berrikuntzaren finantzaketa

- Finantzaketa-beharrak zehaztea.
- Berrikuntzarako finantzazio-tresnak.

Diagnostikoa

- Hasierako egoeraren benetako diagnostikoa, barne-ekintzailetzako prozesu bati ekiteko.

2. Teknologia digitalak aukeren zehaztapena bultzatzeko.

Aukerak hauteman

AASren tresnak, merkatuaren azterketarako eta aukerak detektatzeko.

Kasu erreala

AMIA analisiaren eta aukeren detekzioaren kasu erreala, AA eta eredu prediktiboak erabiliz.

3. Kasu errealak

Barne-ekintzailetza produktu edo zerbitzuak diseinatu eta merkaturatzeko proiektu errealetan giltzarri izan dela erakustea.

Izaera ezberdineko barne-ekintzailetza prozesuak landu dituzten enpresa txiki eta ertainen proiektuak aurkeztuko dira.

NOREKIN



**IDOIA ICETA
HERNÁNDEZ**

Digitalentuko bazkide
zuzendaria

Industria Ingeniaria Nafarroako Unibertsitatean, emakume zuzendarientzako ESADEn (Enpresen Administrazio eta Zuzendaritzako Goi Eskolaren) PROMOCIONA programa eta IESE Business Schoolen Garapen Iraunkorra eta ESG executive programak 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.

KUDEAKETA BERRITZAILE BATEN BIDEZ *ENGAGEMENT-A* SORTZEA

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, urriak 9. 09:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	Hermanos Lumiere 11, Gasteiz, Araba. Euskadiko Teknologia Parkea Gasteizko Campusa.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30.
NORENTZAT	10 langile baino gehiagoko ETEentzat bakarrik. - Pertsonak kudeatzeko ereduak ebaluatzeko eta aldatzeko interesa duten erakundeentzako, beren taldeen konpromisoa eta inplikazioa sustatu nahi dutenak. - Zuzendari Nagusientzat, Giza Baliabideen zein Talentu – zuzendarientzat. * Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.

IKASKUNTZA HELBURUAK

- Gaur egun erakundeetan pertsonak kudeatzeko erabiltzen den eredu kritikoki aztertzea.
- Enpresa pertsonen kudeaketako antolaketa-heldutasunaren eredu kokatzea.
- Antolamendu-erronkekiko konpromiso, proaktibotasun eta lerrokatze handiagoa sortuko duten eredu berritzaileak ezartzeko ibilbide-orria ezartzea.



PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

1. Zer da heldutasun-eredua pertsonen kudeaketan? Zer helburu/erabilgarritasun du erakundeentzat?
2. Erakundearen heldutasun-egoera. Erreaktiboa, egituratua, proaktiboa, arina, eraldatzailea.
3. Eredu bakoitzaren ezaugarriak eta enpresentzako eta bertako pertsonentzako onurak.
4. Ebaluatzeko tresnak. Autodiagnostiko-dinamika. Erakundearen diagnostiko azkarra egitea.
5. Indarguneak eta hobetzeko aukerak identifikatzea.
6. Transformazio-estrategiak diseinatzea.
7. Liderren rola aldaketa-prozesuan.
8. Ekintza lehenestea, inpaktuaren eta inbertsioaren itzulkinaren arabera.

Oharra: Nahi duten enpresentzat, trebakuntza ondoren jarraipen pertsonalizatuko saio bat egiteko aukera eskainiko da.

NOREKIN



JOSEBA ÁLAVA

ieTeam Consultores-eko
aholkularitza-arduraduna

Talentuaren Aholkularitza-arloko arduraduna da, eta eskarmentu handia du erantzukizun-posizioetan. Antolaketa ereduaren diseinua eta talentuaren kudeaketa aurreratuaren politiken definizioa oinarri duten proiektu estrategikoen buru izan da. Gaitasun pertsonalak sustatzen lan egiten du ikuspegi orokor batekin, baita diagnostikorako eta garapenerako irtenbide berritzaileak garatzen eta ezartzen ere. Irtenbide horiek pertsonen eta erakundearen beharrek teknologiarekin lotzen dituzte, balioa sortzen duten eta enpresak egungo ingurunean erronkekin lehiatzen dituzten eraldaketak bultzatuz.



KEPA PERA

ieTeam Consultores-eko
aholkularia

Talentu-aholkularia, trebakuntza- eta lidergo-programetan espezializatua. Esperientzia sendoa du talentua kudeatzeko ekimenetan, antolakuntza-egituren diseinuan, langileen esperientziaren hobekuntzan eta plangintza estrategikoan. Pertsonen garapena erakundearen helburuekin lehiatzea du helburu, errendimendu handiko eta hazkunde jasangarriko kulturak bultzatuz.

TALENTUA SUSTATZEN DUTEN ANTOLAKETA-EGITURAK AZTERTZEA ETA DEFINITZEA

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, urriak 30. 09:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	BAT Dorrea. Kale Nagusia 1, Bilbao, Bizkaia.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30.
NORENTZAT	10 langile baino gehiagoko ETEentzat bakarrik. - Talentuaren kudeaketa antolaketa-diseinu eraginkor batetik indartu nahi duten enpresentzat. - Zuzendari Nagusi, Giza Baliabide- eta Talentu-zuzendarientzat. <i>*Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</i>

IKASKUNTZA HELBURUAK

- Antolamendu-egiturak eta rola aztertzea eta berriz diseinatzea, arkitektura helburu estrategikoekin lerrokatuz eta ingurune aldakorretan talentuaren kudeaketa indartuz.



PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

1. Zer da antolaketa-egitura eta zergatik da funtsezkoa talentuaren kudeaketan?
2. Antolaketa aztertzea, egitura eraginkorrak diseinatzeko abiapuntu gisa. Egitura eraginkorrak diseinatzea (Lean).
3. Zergatik da elementu kritikoa lanpostuen deskribapena izatea.
4. Lanpostuen deskribapenaren egitura eta funtsezko elementuak.
5. Lanpostuen balorazioa. Soldata-ekitatea.
6. Lanpostuen deskribapenaren eta talentuaren kudeaketaren arteko erlazioa.
7. Talentuaren plangintza estrategikoa. Lanpostu kritikoak – Funtsezko pertsonak.
8. Jardunaren ebaluazioa.
9. Karrera-planak. Ezagutzaren kudeaketa.
10. Prestakuntza-beharren diagnostikoak. Prestakuntza-plana. Ekintza lehenestea, inpaktuaren eta inbertsioaren itzulkinaren arabera.

Oharra: Nahi duten enpresentzat, trebakuntza ondoren jarraipen pertsonalizatuko saio bat egiteko aukera eskainiko da.

NOREKIN



JOSEBA ÁLAVA

ieTeam Consultores-eko
aholkularitza-arduraduna

Talentuaren Aholkularitza-arloko arduraduna da, eta eskarmentu handia du erantzukizun-posizioetan. Antolaketa ereduen birdiseinua eta talentuaren kudeaketa aurreratuko politiken definizioa oinarri duten proiektu estrategikoen buru izan da. Gaitasun pertsonalak sustatzen lan egiten du ikuspegi orokor batekin, baita diagnostikorako eta garapenerako irtenbide berritzaileak garatzen eta ezartzen ere. Irtenbide horiek pertsonen eta erakundearen beharrak teknologiarekin lotzen dituzte, balioa sortzen duten eta enpresak egungo inguruneke erronkekin lerrotatzen dituzten eraldaketak bultzatuz.



KEPA PERA

ieTeam Consultores-eko
aholkularia

Talentu-aholkularia, trebakuntza- eta lidergo-programetan espezializatua. Esperientzia sendoa du talentua kudeatzeko ekimenetan, antolakuntza-egituren diseinuan, langileen esperientziaren hobekuntzan eta plangintza estrategikoan. Pertsonen garapena erakundearen helburuekin lerrotatzea du helburu, errendimendu handiko eta hazkunde jasangarriko kulturak bultzatuz.

FINANTZA-KUDEAKETAK NOLA SUSTA DEZAKEEN ZURE BERRIKUNTZA

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, urriak 16. 9:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	BAT Dorrea. Kale Nagusia 1, Bilbao, Bizkaia.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30.
NORENTZAT	10 langile baino gehiagoko ETEentzat bakarrik. • Egungo ekonomia- eta finantza-kudeaketaren erronka eta gako nagusiak ezagutzeko eta errentagarritasuna maximizatzeko interesa dutenak. • Negozioaren jarraikortasuna ziurtatzeko eta proiektu berriei ekiteko finantza-baliabideak askatzeko gobernantza-tresnak ezagutzeko kezka eta behar espezifikoak dutenak. • Gerentzia, Ekonomia- eta Finantza-arduradun zein Berrikuntza-arduradunentzat * Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.

IKASKUNTZA HELBURUAK

- Gobernantza eta finantza-kudeaketa eraginkor batek baliabideak eta foku estrategikoa nola askatzen dituzten aztertzea, berrikuntza-prozesuei modu jasangarrian ekiteko behar diren baldintzak sortuz.
- Enpresei sendotasuna eta arintasuna irabazteko aukera ematen dieten antolaketa- eta ekonomia-jardunbide egokiei buruz hausnartzea, aldaketei aurrea hartzeko eta arrisku gutxiagorekin erabaki berritzaileak hartzeko.
- Enpresa txiki eta ertainen eskura dauden tresna teknologiko berrien erabilerari buruz sentsibilizatzea, lagungarri baitira zereginak automatizatzeko, baliabideen optimizaziorako eta datuetan oinarritutako erabakiak hartzeko, haien berrikuntza-prozesuen aurretiko urrats eta osagarri gisa.

PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

- **Egungo kudeaketa ekonomiko-finantzarioaren erronka nagusiak.**
- **Negozioaren jarraikortasuna ziurtatzeko gobernantza-tresnak:** familia-protokoloa edo bazkideen hitzarmena, familia-enpresen edo bazkide-talde batek sortutako enpresen gobernantza arautzeko bi tresna, aukera hauek ematen dituztenak:
 - Jabetzaren ondorengotza-prozesua ordenatzea, ildo horri dagokionean negozioaren jarraipena bermatuz.
 - Enpresa-erabakiak egoera lasaiagoan dagoen erakunde batetik abiatuta hartzea, berrikuntza hobeto txerta dadin.
- **Negozioaren errentagarritasuna maximizatzeko, finantza-baliabideak askatzeko eta berrikuntza-proiektuetara bideratzeko gakoak:**
 - Negozio errentagarria: eskaintza komertzial errentagarriak eta erakargarriak.
 - Zirkulatzailerak: hornitzaileak, bezeroak, stockak eta diruzaintza.
 - Finantzaketa: egitura optimoa eta finantza-erakundeak.

NOREKIN

**ZENÓN VÁZQUEZ**

Elkargiko Zuzendari
nagusia

Enpresen Administrazio eta Zuzendaritzan lizentziaduna da Deustuko Unibertsitatean, eta Finantzetan espezializatuta dago Kingston-Londonen. IESE Business Schoolen PADE-Enpresen Goi Zuzendaritzako programa ere ikasi du. Finantza- eta enpresa-munduan ibilbide luzea du, bai estatuan, bai nazioartean. Zehazki, eta 2014tik, arrakastaz bete du Cie-Automotive kotizatuko finantza-arduradun (CFO) gisa egin duen lan profesionala. Finantza-ingurunea ondo ezagutzen du, eta esperientzia du finantza-sektorean zein kudeaketa-kontroleko eta ikuskaritzako konpainietan. 2019ko apiriletik Elkargiko Zuzendari Nagusia da.

**MIKEL ALBERDI
ARAMBARRI**

Elkargiko Familia-
Enpresako arduraduna

Zuzenbidean lizentziatua EHUn, Enpresen Aholkularitza Juridikoko masterra IE Business Schoolen, MBA-European Management Programme Deustuko Unibertsitatean, Audencia E.S.C (Ecole Supérieure de Commerce, Nantes), Bradford School of Management eskolan. Elkargiko Familia-Enpresaren arduraduna da merkataritza-arloan eta zerga-arloan aditua eta familia-protokoloak egiten eta ezartzen. Hainbat abokatu-bulegotan egin du lan.

**MIKEL OCÁRIZ**

Elkargiko Aholkularitza
Zuzendaria

25 urte baino gehiagoko esperientzia du aholkularitzaren eta finantza-zuzendaritzaren arloan, eta ondo ezagutzen du Euskadiko ETEen enpresa-errealitatea. Ekide Group-en finantza-arduraduna (CFO) izan zen, non bere gain hartu zuen finantza arloa digitalizatzeko erronka eta Mexikon eta AEBn nazioarteko presentzia duen ezagutza- eta teknologia-enpresa bati lotutako kultura eraldatzeko prozesuari ere ekin zion bertan. Gaur egun, Elkargiko Aholkularitza zuzendaria da, eta enpresen kudeaketa ekonomiko-finantzarioa hobetzeko proiektuak zuzentzen ditu. Bere ibilbidean zehar, aholkularitza zuzena eskaini die zuzendaritza-taldeei eta administrazio-kontseiluei, eta finantza-ikuspegi sendo batetik erabaki estrategikoak hartzen lagundu die.

ULERMENETIK EKINTZARA: NOLA ERALDA DEZAKE ADIMEN ARTIFIZIALAK ZURE ENPRESA

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, azaroak 20. 09:30etatik 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	10 langile baino gehiagoko ETEentzat bakarrik. - Adimen artifiziala (AA) modu estrategikoan enpresaren negozio-prozesuetan non eta nola ezarri ikasteko interesa duten enpresentzat. - Zuzendari nagusi eta ETE industrialetako unitate edo sailletako arduradunentzat. * Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.

IKASKUNTZA HELBURUAK

Parte-hartzaileei irizpideak eta tresnak eskaintzeko asmoz:

- **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 praktikokoak 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, helburu errealistak ezarriz.
- **Berrikuntza eta etengabeko hobekuntza sustatzea:** AAre enabileraren bidez ikuspegi berritzaile berriak arakatzea, ez bakarrik ekoizpen-arloetan, baita produkzioak ez diren funtsezko arloetan ere, hala nola Administrazioan eta Marketinean.
- **Oinarrizko trebetasun teknikoak garatzea:** Parte-hartzaileei beharrezko ezagutza praktikokoak 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

- 1. Adimen artifizialaren hastapenak:** zer da adimen artifiziala? Zergatik dira datuetan oinarritutako ereduak edo datuak AAren lehengaia. Zer espero daiteke teknologia mota bakoitzetik? Abantailak eta ondorioak.
- 2. 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 automatizatzekeko tresnen sarrera.
- 3. Industria-erabilerako kasuak:** euskal enpresak inspirazio-iturri. *Machine Learning* teknologiak aplikatzea: AA duten proiektuen kostua kalkulatzeko, produkzioa planifikatzeko eta optimizatzea, eskaria iragartzeko ereduak, clustering ereduak edo bezeroen segmentazioa, gomendio-sistemak eta beste aplikazio batzuk marketinean, mantentze prediktiboan eta AAn oinarritutako kalitate-kontrollean. Prozesuak automatizatzeke eta erakundeetan dokumentazioa eta ezagutza kudeatzeko AA aplikatzea.

- 4. Eskura dauden AAko tresnak:** Eskura dauden AA eta LLM tresna nagusien gaineko ibilbidea. Desberdintasunak, abantailak eta ondorioak. Segurtasunari, pribatutasunari eta kostuei buruzko oharra.

- 5. Finantzaketa-aukerak.** Adimen artifiziala, eraldaketa digitala eta berrikuntza bultzatzeko programen ikuspegi osoa, bereziki ETEei zuzendutakoa.

Prestakuntza guztiz praktikoa izango da, berehalako ezarpenari begirakoa:

- Euren prozesuetan AA modu arrakastatsuan erabili duten euskal enpresek parte hartuko dute lan -saioan.
- Laguntza-tresnak emango dira AA ezartzeko ibilbide-orri propioa egiteko.

Oharra: Nahi duten enpresentzat, trebakuntza ondoren jarraipen pertsonalizatuko saio bat egiteko aukera eskainiko da.

NOREKIN



LEIRE LEGARRETA
We Are Clickersen CEO
eta *Data Scientist*

Datuen arloan hogeitaz hamar urte baino gehiagoko esperientzia du, *Data Scientist* zientzialari gisa hasi zuen bere ibilbidea, kontzeptura bera zabaldu baino lehen. Unibertsitate, aholkularitza, finantza-erakunde, telekomunikazio, marketin eta administrazio publikoetan garatu du bere lana.

Datu Zientziako lehen gradua bultzatu zuen Euskadin, diseinutik merkaturatu zen arte. Ekintzaile gisa, We Are Clickersen sortu eta sendotu du, adimen artifizialean oinarritutako soluzio pertsonalizatuen diseinuan eta ezarpenen espezializatutako enpresa, erakundeei aurrera egiten laguntzeko helburuarekin.