



DHL GOTRADE GBSN

# FELLOWSHIP PROGRAM

Guía del programa



FELLOWSHIP PROGRAM

In Partnership with



## Contenido

---

Bienvenida 03

---

Descripción general del programa 06

---

Actividades del programa 09

---

Comunicación 17

---

Notas de reflexión sobre el programa 18

---

## Bienvenida

---

### ¡Bienvenidos al DHL GoTrade GBSN Fellowship Program!

Este Programa de becas establecido mediante la colaboración de Deutsche Post DHL y GBSN está diseñado para establecer asociaciones entre estudiantes de negocios de posgrado seleccionados y pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en los países en desarrollo y los menos desarrollados. El objetivo es permitir que las PyMEs accedan al mercado mundial y mejorar el desarrollo de los estudiantes con oportunidades prácticas de aprendizaje.

### **Vosotros son un grupo especial por varias razones, y esperamos con mucho interés construir relaciones significativas con todos ustedes.**

Tras revisar innumerables solicitudes y dedicar muchas horas a reuniones de planificación, sois realmente un selecto grupo de becarios (estudiantes) y emprendedores (PYMEs). Deberíais estar muy orgullosos. Porque en vosotros hemos encontrado socios con el empuje, el potencial y la determinación necesarios para cambiar el mundo a través del comercio.

### ¿Por qué creamos el DHL GoTrade GBSN Fellowship Program?

Deutsche Post DHL Group (DPDHL) y Global Business School Network (GBSN) han unido sus fuerzas para acelerar el desarrollo internacional a través de programas que educan y capacitan a personas en países emergentes. El objetivo general es mejorar el acceso a la educación, así como apoyar el desarrollo económico y social. Para ello, ponemos en contacto a estudiantes y académicos con iniciativas empresariales y comunitarias dirigidas y promovidas por DPDHL.

## Bienvenidos

---

### ¿Quién integra el equipo detrás de DHL GoTrade GBSN Fellowship Program?



#### **Paula Cubí**

#### **Coordinadora global del programa, GoTrade, Deutsche Post DHL Group**

Paula lleva 4 años en el Grupo, ocupando puestos dentro del área de los Recursos Humanos y más recientemente en el área de Sostenibilidad.

Licenciada en Derecho y diplomada en empresariales por la Universidad Pontificia Comillas (España), y con un Master en Derecho Empresarial por el Centro de Estudios Garrigues; antes de su incorporación a Deutsche Post DHL Group, Paula ejerció como abogada en una prestigiosa firma internacional de servicios legales. Asimismo, ha trabajado como profesora asociada de la Universidad Antonio de Nebrija (facultad de Derecho), lo que le ha permitido seguir vinculada al mundo académico.

Paula es una apasionada defensora de los derechos laborales, la igualdad de género y las acciones de voluntariado; especialmente aquellas relacionadas con la educación y la infancia.

## Bienvenidos



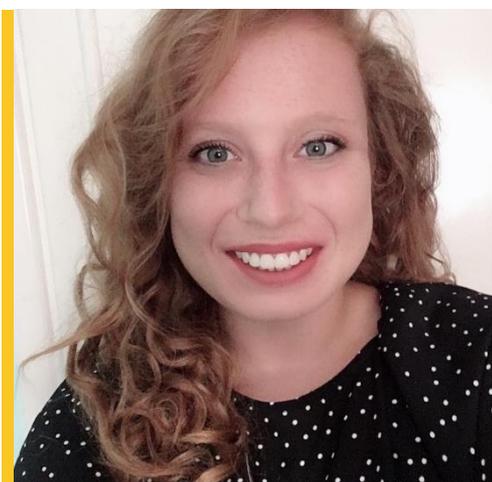
### **Rob Vember**

#### **Director del Programa, GBSN**

Rob es un presentador ganador de varios premios que ha trabajado para algunas de las marcas de medios más emblemáticas de Sudáfrica en la radio y la televisión. Después de un semestre de estudios de Negocios Internacionales en la Universidad George Washington en Washington D.C., se incorporó a GBSN donde ejerce como Director de Programas y Asociaciones.

Rob posee licenciaturas en Periodismo y Estudios de Medios y Política de la Universidad de Rhodes en Sudáfrica, y una maestría en administración de empresas por la Universidad de Ciudad del Cabo Graduate School of Business. Actualmente cursa una licenciatura en Derecho.

Es miembro de los Consejos Asesores de Aptitudes de Gestión para la Conservación de la Vida Silvestre (MSWC) y de AHEEN, la Red Africana de Educación Superior en Emergencias.



### **Madeline Handler**

#### **Coordinadora del Programa, GBSN**

Maddie se graduó de la Universidad Southeastern en Florida con títulos en Negocios Internacionales, Marketing y Francés. Su interés en el trabajo internacional la condujo a la escuela miembro de GBSN Thunderbird School of Global Management en la Universidad Estatal de Arizona, donde completó una maestría en Administración de Empresas.

Durante sus estudios, vivió y trabajó en Jordania con mujeres y niños refugiados sirios. Maddie fue nominada como Talento de Innovación UNLEASH SDG 2019 en Shenzhen, China, por su trabajo con el Acceso a la educación de calidad del ODS 4 de la ONU.

Como coordinadora del Programa, Maddie trabaja en estrecha colaboración con las instituciones miembro y los socios de todo el mundo. Apoya y planifica programas y actividades que promueven la misión de GBSN de mejorar el acceso a una educación en administración de empresas y emprendimientos localmente pertinente para el mundo en desarrollo.

## Descripción general del programa

---

El Fellowship Program con una duración de 12 meses, comenzando en abril de 2023, se basa en la experiencia de Deutsche Post DHL Group en comercio internacional y logística para ayudar a los países emergentes y menos desarrollados a implementar políticas y procedimientos de primer nivel en las fronteras, así como para asistir a las empresas locales para acceder al mercado mundial. El programa también aprovecha la fortaleza de los miembros de GBSN para brindar a los Becarios más oportunidades para consolidar su red y su potencial de crecimiento profesional.

### El Fellowship Program tiene dos objetivos principales:

Enseñar a Emprendedores y Becarios sobre el valor del comercio transfronterizo y brindar a los Emprendedores las herramientas necesarias para acceder al mercado mundial y potenciar el comercio internacional. Ayudar a los Emprendedores de los países emergentes y menos desarrollados del mundo a acceder a los mercados mundiales es una forma probada de conectar a las personas y mejorar sus vidas.

Crear oportunidades significativas de aprendizaje experiencial para estudiantes de negocios de alto rendimiento. Así aprenderán a través de su colaboración con los Emprendedores a operar en mercados a menudo mal definidos, con escasos recursos y en entornos menos estructurados.

Como colectivo, nuestro objetivo es aumentar el volumen de negocios de los Emprendedores a nivel internacional y apoyar el crecimiento de las empresas. Esperamos ver un aumento de la cantidad de países con los que comerciamos y, lo que es más importante, también ver esfuerzos para garantizar la sostenibilidad de estas nuevas relaciones comerciales. Al final de este proceso de un año y más allá, nos gustaría poder realizar un seguimiento y observar el crecimiento tanto de los Becarios como de los Emprendedores.

## Descripción general del programa

El programa se puede dividir en términos generales en los siguientes pilares principales:

| BECARIOS Y EMPRENDEDORES  |   |   |
|---|---|---|
| Actividad   | Resumen   | Criterios de graduación / requisitos del programa   |
| Becario/Emprendedor   | Estudiantes de posgrado en negocios/administración de empresas asignados a PyMEs para consultar y colaborar en uno o varios desafíos empresariales específicos.   | Comprobación por separado de la colaboración y el progreso de la pareja de emprendedor y becario 3 veces al año mediante una breve encuesta.                              |
| Programa de capacitación «Comercio y crecimiento más allá de las fronteras» | El plan de estudios formalizado realizado por Becarios and Emprendedores tiene como objetivo promover las capacidades logísticas y mejorar las oportunidades comerciales y de crecimiento en los mercados en desarrollo.  | Participación en al menos <u>5 módulos</u> , de los cuales 2 son obligatorios para todos.   |
| Reuniones de evaluación de la actividad empresarial (BRM)                   | Foro con gerentes regionales o de país de DHL para cada pareja de Becario y Emprendedor para informar sobre los avances, abordar desafíos y obtener la opinión de los evaluadores. Estas reuniones de ± 20 minutos requerirán que realicen presentaciones formales. | Participación en todas las reuniones (3 BRM) incluyendo la preparación de una presentación (que deberá ser entregada con una antelación de 5 días laborales a la reunión) |
| Red de exalumnos  | Al finalizar el programa, los Becarios y emprendedores podrían formar la Red inaugural de exalumnos del Programa.   | Voluntario  |

## Descripción general del programa

El programa se puede dividir en términos generales en los siguientes pilares principales – cont.-:

| SOLO BECARIOS                       |  |   |
|-------------------------------------|--|---|
| Mentoría                            | Los Becarios que hayan indicado su interés en que se les asigne un mentor de DHL recibirán apoyo para lograr sus objetivos de desarrollo personal y profesional. | <u>Confirmación con el mentor de DHL</u> de que se ha establecido contacto inicial mediante una encuesta. |
| Networking y desarrollo profesional | Convocatorias trimestrales de Becarios para aumentar las oportunidades de networking y crecimiento profesional.  | Participación en al menos <u>3</u> de las 4 <u>convocatorias</u> .  |
| Reflexiones sobre el Programa       | Importante para el éxito del programa es su crecimiento personal y profesional. Dedique tiempo durante el año a reflexionar sobre sus objetivos.                 | Presentación de las <u>3 notas</u> de reflexión en los plazos establecidos.                               |
| Red de exalumnos                    | Al finalizar el programa, los Becarios y emprendedores podrían formar la Red inaugural de exalumnos del Programa.  | Voluntario  |

## Actividades del programa

---

### La relación entre Becarios y Emprendedores

La solidez de la relación entre el Becario y el Emprendedor es fundamental para el éxito del Programa de becas.

Se crearán oportunidades formales para que interactúen a través del programa de capacitación «Comercio y crecimiento más allá de las fronteras» y las Reuniones de seguimiento, así como mediante otros aspectos del Proceso de aprendizaje. Sin embargo, es importante tener en cuenta que es responsabilidad de ambos Becario y Emprendedor tomar la iniciativa para fomentar una relación laboral continua.

El respeto mutuo es clave. El componente intercultural de este programa es deliberado e intencional. Es probable que sean emparejados con un Becario o Emprendedor de una cultura y un país diferente, que incluso puede hablar un idioma diferente. La interacción en estas condiciones a menudo puede generar malentendidos, pero con paciencia, respeto y empatía, esta será una experiencia enriquecedora. Es crucial construir un sentimiento de confianza mutua que generalmente requiere dedicación, concentración e implicación en la experiencia.

Además, se recuerda a todas las partes que tengan en cuenta los compromisos de cada una, tanto dentro como fuera del Programa de becas.

Como coordinadores del programa, realizaremos un seguimiento de su progreso mediante comprobaciones con cada Emprendedor y Becario por separado tres veces durante la ejecución del programa a través de una breve encuesta. Es crucial obtener sus comentarios sobre cómo está evolucionando su relación y cómo está progresando. Pero también les pediremos que se comuniquen con nosotros lo más pronto posible si lo necesitan. Cuanto antes seamos conscientes de los desafíos existentes, más pronto podremos abordarlos.

### Programa de capacitación «Comercio y crecimiento más allá de las fronteras»

#### ¿De qué se trata el programa de capacitación?

DHL desarrolló el programa de capacitación «Comercio y crecimiento más allá de las fronteras» para facilitar el comercio y ayudar a los emprendedores a lograr un desarrollo socioeconómico inclusivo. En resumen, el programa de capacitación trata sobre el comercio internacional y todo lo relacionado con él, desde sus propias empresas hasta los procesos de logística y aduanas y sus clientes.

Durante la primera sesión, el módulo de inducción 1.1, aprenderán sobre su proceso de aprendizaje y cómo los diferentes módulos del programa de capacitación contribuyen a su cadena de valor. Los siguientes módulos 2-8 se centran en logística, comercio internacional, aduanas y cumplimiento, mientras que los módulos 9-13 cubren diversos temas relacionados con las habilidades empresariales generales.

## Actividades del programa



## ¿Cómo funciona la capacitación?

- **Participantes:** Emprendedores y becarios
- **Frecuencia:** Los módulos tendrán lugar entre abril y octubre de 2023
- **Duración:** Cada módulo tendrá una duración aproximada de 1,5-2,5 horas
- **Medio:** Las capacitaciones en línea se facilitarán a través de Zoom; dos de los 13 módulos son eLearnings a su propio ritmo.
- **Organización:** Recibirá un enlace de [gotrade.training@dhl.com](mailto:gotrade.training@dhl.com) para inscribirse en sus entrenamientos preferidos el 13 de abril. Tenga en cuenta que su participación es obligatoria en dos capacitaciones (en concreto, Bienvenido al comercio internacional y Fundamentos de las aduanas), mientras que será libre de elegir las restantes. En total esperamos que participe en 5 módulos. Una vez inscrito en las capacitaciones, recibirá una invitación con toda la información necesaria, así como su Diario de aprendizaje para los módulos particulares.
- **Formador:** Dos colegas de DHL que han recibido capacitación especial facilitarán cada sesión.
- **Criterios de graduación / requisito del programa:** Esperamos que participe en al menos 5 módulos. De estos 5 módulos, dos son de asistencia obligatoria para los participantes (es decir, Bienvenido a Comercio Internacional y Fundamentos de las Aduanas). Los 3 módulos restantes se pueden elegir libremente, dependiendo de las necesidades y / o intereses de su negocio.

## Actividades del programa

---

### Reuniones de evaluación

#### ¿Cuál es el objetivo de la reunión de evaluación?

La reunión de evaluación refuerza la responsabilidad de cada pareja de Emprendedor y Becario al informar sobre su progreso. Además, les brinda la oportunidad de analizar desafíos y oportunidades, obtener feedback y celebrar los éxitos.

#### ¿Cómo funcionan las reuniones de evaluación?

- **Participantes:**
  - Parejas de Emprendedor y Becario
  - Gerentes de DHL del país y/o miembros del equipo de Alta Dirección.
  - Miembro(s) del equipo GoTrade de DHL
  - Miembro(s) del equipo GBSN
  - Miembro(s) de la universidad colaboradora/personal docente y socios externos (i.e. PNUD, USAID, UNCTAD, eTrade Alliance) (opcional)
- **Frecuencia:** Las reuniones de evaluación tendrán lugar en 3 ocasiones durante la ejecución del programa. El equipo de GBSN se encargará de organizar las reuniones en el plazo indicado de dos semanas.
- **Duración:** Cada reunión de evaluación durará 20 minutos
- **Medio:** Las reuniones se llevarán a cabo en línea
- **Organización:** Las reuniones serán programadas por cada país, y recibirán una invitación con mucha anticipación
- **Criterios de graduación/requisitos del programa:** su participación es obligatoria en las 3 reuniones de evaluación. Además se espera que entregue una presentación a todos los participantes 5 días laborales antes de la reunión de evaluación programada.

#### ¿Qué temas deberán analizarse en la reunión de evaluación comercial?

Cada reunión debe permitir a los participantes comprender el estado real de la empresa y el progreso de las acciones que se llevarán a cabo para impulsar el crecimiento futuro empresarial. El proceso de desarrollo variará, por supuesto, de una empresa a otra, pero, en general, las reuniones de evaluación se realizarán según la siguiente estructura general:

- **Primera reunión:** Cada pareja de Becario y Emprendedor deberá presentar la situación general de la empresa de la PYME, es decir, explicar la posición en el mercado, la competencia, la situación financiera y las posibles oportunidades de desarrollo. Utilicen esta información para identificar y debatir los problemas comerciales más relevantes que deben abordarse e identificar las principales acciones de mejora que pueden llevarse a cabo.

## Actividades del programa

---

- **Segunda reunión:** El objetivo de esta reunión es compartir los detalles de las acciones de mejora con el equipo de evaluación. Esto debe incluir qué tipo de impactos o resultados se esperan lograr al completar cada acción. Según el feedback del equipo de evaluación, las actividades/acciones de mejora podrían adaptarse o mejorarse.
- **Tercera reunión:** Esta esta reunión final, los participantes revisarán colectivamente los resultados para ver lo que se ha conseguido a lo largo de todo el camino y debatirán cómo continuar una vez finalizado el programa.

Tengan en cuenta lo siguiente:

### Estén preparados

Una reunión de evaluación exitosa y beneficiosa requiere una preparación que incluya elementos como la agenda, la plataforma de presentación con todos los datos pertinentes, una descripción de los desafíos, las oportunidades y los próximos pasos.

### Prepárense como equipo

Cada pareja de Emprendedor y Becario debe recopilar la información que necesitan para informar sobre el progreso. Piensen en información e ideas específicas que cada uno de ustedes pueda contribuir para la agenda y la presentación. Conversen sobre los temas les gustaría mencionar y cómo les gustaría presentarlos durante la reunión (por ejemplo, en formato PowerPoint con las plantillas disponibles que se faciliten). Ese material preparado se difundirá a todos los participantes al menos 5 días antes de la reunión programada.

### Sean concisos y vayan al grano

Hay una gran diferencia entre las reuniones que son «breves» y las que son «ricas en valor». Incluso las reuniones breves pueden parecer largas si no generan interés. Por lo tanto, no llenen la agenda de temas sin importancia. De hecho, posiblemente les convenga estructurarla de tal manera que la información fundamental se analice primero.

### Formulen preguntas

La reunión de evaluación no es una presentación unidireccional. Se espera que todos los participantes hagan preguntas, y esta es la oportunidad para hacer las preguntas que han estado ansiosos por abordar durante todo el trimestre. Estas preguntas aumentan la comprensión de todas las partes interesadas involucradas y pueden generar soluciones valiosas.

## Actividades del programa

---

### Mentoría

#### ¿Qué es la mentoría?

La mentoría es una relación estructurada, voluntaria pero formal, entre alguien (mentor) que puede transmitir su conocimiento y experiencia a otro (mentorado), quien a su vez quiere aprender de esa experiencia.

Tanto el mentor como el mentorado deben tener un interés sincero en el aprendizaje y el desarrollo y querer crecer personalmente a través de su papel de mentor o mentorado. La mentoría se caracteriza por la voluntad de compartir aptitudes, conocimientos y experiencias y por la apertura para hablar sobre las fortalezas y debilidades personales, recibir feedback y aceptar desafíos.

#### ¿Cómo funciona la mentoría?

- **Participantes:** Becario y el gerente de DHL
- **Frecuencia:** La acuerdan el mentor y el mentorado; recomendamos una sesión cada 4-6 semanas
- **Duración:** La acuerdan el mentor y el mentorado; recomendamos una duración de 30 minutos a una hora
- **Medio y ubicación:** Los acuerdan el mentor y el mentorado; lo más probable es que las reuniones se realicen en línea
- **Organización:** En un principio, el mentorado debe tomar la iniciativa de acercarse a su mentor; las demás reuniones dependen de lo que acuerden el mentor y el mentorado
- **Criterios de asignación:** Los mentores y mentorados se asignan el uno al otro principalmente en función de su conocimiento y experiencia, así como sus capacidades lingüísticas
- **Criterios de graduación / requisitos del programa:** Esperamos que tome la iniciativa de comunicarse con su mentor. Haremos un seguimiento con cada mentor de DHL para verificar si esto sucedió en un plazo apropiado.

## Actividades del programa

---

### ¿Cómo podría ser una primera sesión de mentoría?

- Preparación
  - Preparar los materiales sobre los temas que se abordarán en la reunión
  - Asegurarse de tener instaladas las aplicaciones de comunicación requeridas (por ejemplo, Teams, Zoom, etc.)
- Durante la sesión
  - Presentarse
  - Establecer expectativas
  - ¿Cuáles son tus necesidades en este momento como mentorado?
  - ¿Cuáles son tus principales intereses y aptitudes?
  - ¿Qué temas te preocupan en relación con tu futura vida laboral?
  - ¿Qué esperas de la mentoría?
  - ¿Qué esperas que pueda hacer un mentor?
- Conversar sobre las funciones de un mentor y de un mentorado
  - Compromiso (de tiempo) con el programa de mentoría
- Planificar las próximas sesiones
  - Establecer temas de conversación, planificar horarios, si es necesario, etc.

### ¿Cuáles podrían ser posibles temas de mentoría?

- Comprender la política, la cultura y los procesos de la organización a una escala mayor
- Adquirir conocimientos y experiencia técnica
- Desarrollar perspectivas/soluciones alternativas
- Comprender y adaptarse a los cambios
- Planificación del progreso personal y profesional

## Actividades del programa

---

Tengan en cuenta lo siguiente:

### **Mantengan la confidencialidad**

Tanto el mentor como el mentorado son responsables de mantener y respetar la confidencialidad de toda la información compartida durante la relación de mentoría, ya que puede ser confidencial y personal. Toda difusión de información más allá de la relación de mentoría debe realizarse con el acuerdo expreso de la otra parte.

### **Muestren responsabilidad y respeto**

Asuman la responsabilidad conjunta del éxito de la relación de mentoría al asegurarse de que sea positiva para ambas partes. Además, es importante demostrar respeto mutuo. La comunicación debe ser profesional y nunca ofensiva. Los mentores y mentorados deben abordar las situaciones con sensibilidad y escuchar sin emitir juicios.

### **Manejen los límites y las funciones**

Las relaciones de mentoría pueden convertirse en amistades con el tiempo. Es importante tener una relación de mentoría clara y no permitir que los sentimientos personales influyan en las acciones profesionales. Tengan en cuenta el mantenimiento de la confidencialidad, la objetividad y la igualdad de trato.

### **Conversen sobre la contratación**

Los contratos deben incluir información clara sobre la duración y la frecuencia de las sesiones, un acuerdo sobre si está permitido comunicarse por correo electrónico, teléfono o mensaje de texto con respecto a cuestiones de mentoría entre sesiones de mentoría, la responsabilidad de encontrar un lugar o medio adecuado para la sesión de mentoría, etc.

### **Garanticen la gestión del tiempo**

Respeten el tiempo del otro, asistan a las reuniones planificadas de manera puntual y avisen con anticipación de sobra sobre cualquier cambio o cancelación.

### **Establezcan un mecanismo de evaluación**

Dar y recibir feedback periódico es una parte fundamental del proceso de mentoría. La relación debe evaluarse después de seis meses con respecto a los objetivos acordados al inicio. Si los objetivos han cambiado, esto se debe reconocer y se debe evaluar la continuación de la relación de mentoría o modificar el enfoque y los temas centrales de las reuniones en consecuencia. El uso de un diario de aprendizaje a menudo resulta útil para registrar el aprendizaje adquirido en cada reunión y para el proceso de evaluación.

## Actividades del programa

---

### Mantengan un diario de mentoría

Puede ser útil mantener un diario del proceso de mentoría, ya que puede proveer continuidad entre una reunión y la siguiente. Además, un informe escrito de lo que se ha conversado puede ser particularmente útil para poder mirar hacia atrás a etapas posteriores.

### Gestionen el final de la mentoría

El final de la asociación de mentoría es una parte natural del proceso, de la que pueden aprender mucho. La transición no significa que el mentorado y el mentor dejarán de estar en contacto; a menudo, los antiguos socios de mentoría siguen siendo asesores informales. Solo significa que el programa general ha finalizado, han logrado los objetivos de la relación, y ya no necesitan mantener la estructura de una asociación de mentoría.

### Resolución de problemas

Esperamos que tengan una relación de mentoría productiva que sea gratificante tanto para el mentorado como para el mentor. Sin embargo, a veces surgen problemas en las relaciones de tutoría a pesar de los mejores esfuerzos de todos. El hecho es que algunas relaciones de mentoría simplemente no funcionan. No prolonguen el acuerdo de manera innecesaria. En su lugar, tengan una conversación constructiva sobre cómo finalizar la relación de mentoría. Además, informen a los coordinadores del programa de becas, ya que podrán ayudarlos a encontrar una solución alternativa de manera conjunta.

## El Networking y el aprendizaje virtual

GBSN convocará a todos los Becarios trimestralmente para crear oportunidades de conocer a otros (networking), invitar a oradores para que conversen con los estudiantes sobre temas pertinentes de crecimiento profesional y facilitar talleres para promover el desarrollo general.

Tras completar de forma satisfactoria el Fellowship Program, podrán formar parte de nuestra Red de exalumnos. El objetivo es que sigan siendo un recurso el uno para el otro mientras continúan sus experiencias respectivas y para aquellos estudiantes que sigan sus pasos y se conviertan en los próximos Becarios del Programa de becas GoTrade GBSN de DHL.

## Comunicación

---

La comunicación es clave para el éxito de cualquier programa de colaboración. Para garantizar que reciban la información más reciente del equipo global y que pueden comunicarse eficazmente entre sí, ofrecemos varias oportunidades para mantenerse conectados.

### Comunicación por correo electrónico

Las comunicaciones sobre anuncios, información, eventos, recordatorios y otras se realizarán a través de la siguiente dirección de correo electrónico

[gotrade@gbsn.org](mailto:gotrade@gbsn.org).

Este correo electrónico también se puede usar si quieren comunicarse con el equipo global por cualquier consulta.

### Grupos de WhatsApp

Crearemos grupos de WhatsApp específicos para nuestros participantes de habla inglesa y española, respectivamente. Estos grupos servirán para fines generales de comunicación del programa (por ejemplo, anuncios, recordatorios).

### Zoom/Skype/Teams

Para evaluaciones, consultas y sesiones grupales periódicas, se les pedirá que se conecten por Zoom o MS Teams. Pueden optar por usar cualquier otra plataforma que prefieran para su sesión individual.

## Reflexiones sobre el programa

---

El Programa de becas GoTrade GBSN de DHL se basa en el «crecimiento», el crecimiento en el comercio y los negocios, pero igualmente importante para el éxito del programa es su crecimiento personal y profesional. Por ello, como Becarios, los invitamos a que dediquen algún tiempo a lo largo del año a reflexionar sobre sus objetivos, respondiendo las siguientes preguntas.

Recomendamos que sus reflexiones sean abiertas y honestas.

### PRIMERA reflexión

Fecha límite: 31 de mayo de 2023

Enumeren y analicen sus principales objetivos de desarrollo personal (no menos de tres) para la experiencia de Fellowship, es decir, qué conocimientos, habilidades y comportamientos/perspectivas les gustaría desarrollar.

### SEGUNDA reflexión

Fecha límite: 31 de octubre de 2023

Piensen en su experiencia hasta ahora y señalen qué habilidades les han sido útiles como Becarios de GoTrade. ¿Qué retos han experimentado que les han permitido identificar nuevas áreas de crecimiento y desarrollo?

### TERCERA reflexión

Fecha límite: 29 de febrero de 2024

Recuerden los objetivos de desarrollo personal que enumeraron en la primera reflexión al comienzo de este viaje y piensen cómo describirían su evolución desde entonces. ¿El programa los ha ayudado a realizar avances significativos para alcanzar esos objetivos? ¿Cómo ha contribuido a los objetivos de la PYME que se le ha asignado y cómo han contribuido ellos a los suyos?

Todas las reflexiones deben enviarse por correo electrónico a [gotrade@gsbn.org](mailto:gotrade@gsbn.org) antes de las fechas indicadas.

Formato: Las respuestas no deben tener más de 1 o 2 páginas cada una.

# DHL GoTrade GBSN Fellowship Program – Calendario 2023/24

| Actividad  | 2023                   |                     |   |        |                 |        |        |                  |        | 2024    |                 |     |
|--|------------------------|---------------------|---|--------|-----------------|--------|--------|------------------|--------|---------|-----------------|-----|
|  | Apr                    | May                 | Jun   | Jul    | Aug             | Sep    | Oct    | Nov              | Dec    | Jan     | Feb             | Mar |
| Hitos generales del programa   | ◆<br>13 Apr:<br>Launch |                     |   |        |                 |        |        |                  |        |         |                 |     |
| Colaboración Becario – Emprendedor   | Ongoing                |                     |   |        |                 |        |        |                  |        |         |                 |     |
| <i>Trade &amp; Grow beyond Borders</i><br>Capacitaciones - <b>Inglés</b>                       | ◆<br>1                 | ◆<br>2              | ◆<br>3  | ◆<br>4 | ◆<br>5          | ◆<br>6 | ◆<br>7 | ◆<br>8           | ◆<br>9 | ◆<br>10 | ◆<br>11         |     |
| <i>Comercio &amp; Crecimiento Más allá de las fronteras</i><br>Capacitaciones - <b>Español</b> | ◆<br>A                 | ◆<br>B              | ◆<br>C  | ◆<br>D | ◆<br>E          | ◆<br>F | ◆<br>G | ◆<br>H           | ◆<br>I | ◆<br>J  | ◆<br>K          |     |
| Reuniones de evaluación  |                        |                     |   |        | ■<br>19-31 May  |        |        | ■<br>02-13 Oct   |        |         | ■<br>05-16 Feb  |     |
| Mentoría (Becarios solo)   |                        | ■<br>Matching email | Mentoring ongoing depending on individual agreement |        |                 |        |        |                  |        |         |                 |     |
| Sesiones de networking GBSN (Becarios solo)  | ■<br>Session I         |                     |   |        | ■<br>Session II |        |        | ■<br>Session III |        |         | ■<br>Session IV |     |
| Reflexiones sobre el programa (Becarios solo)  |                        |                     | ◆<br>31 May   |        |                 |        |        | ◆<br>31 Oct      |        |         | ◆<br>29 Feb     |     |

## Training legend

- 1 - Onboarding
- 2 - Welcome to eCommerce
- 3 - The Art of Logistics
- 4 - **Welcome to International Trade**
- 5 - International Contracts & Conventions
- 6 - **Navigating Customs**
- 7 - Compliance & Cyber Security
- 8 - Customer is Queen
- 9 - Customer Experience
- 10 - Finance Basics
- 11 - Leading others through Change

## Leyenda capacitaciones

- A - Incorporación
- B - Bienvenida al comercio electrónico
- C - El arte de la logística
- D - **Bienvenida al comercio internacional**
- E - Contratos y convenios internacionales
- F - **Fundamentos de aduanas**
- G - Cumplimiento normativo y Ciber seguridad
- H - El cliente es la reina
- I - Experiencia del cliente
- J - Conceptos básicos de finanzas
- K - Dirigir a otros a través del cambio