



DHL GOTRADE GBSN

FELLOWSHIP PROGRAM

Guía del programa



FELLOWSHIP
PROGRAM

In Partnership with

gbn Global Business
School Network

Contenido

Bienvenida	03
------------	----

Descripción general del programa	06
----------------------------------	----

Actividades del programa	09
--------------------------	----

Comunicación	17
--------------	----

Cronograma	18
------------	----



Bienvenida

¡Bienvenidos al DHL GoTrade GBSN Fellowship Program!

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

Estamos impacientes por entablar relaciones significativas con todos ustedes.

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

¿Por qué hemos creado el DHL GoTrade GBSN Fellowship Program?

El Grupo DHL (DHL) y la Red Global de Escuelas de Negocios (GBSN) han unido 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 DHL.

Bienvenidos

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



Pamela Tenorio

Coordinador de programa, GoTrade, DHL Group

Pamela apoya el programa de Fellowship con operaciones clave, coordinando a las partes involucradas de las regiones donde opera el programa y proporciona información relevante para el desarrollo y continuidad del programa.

Pamela es licenciada en Negocios Internacionales por la Universidad Autónoma del Estado de México (México) y actualmente cursa una maestría en Inteligencia de Negocios en la Universidad Internacional de La Rioja (España). Antes de unirse al Grupo DHL, trabajó en Bélgica como directora de ventas para una ONG global. También trabajó en el área de compras de un proveedor líder mundial de tecnología.

Es apasionada del impacto social, el desarrollo empresarial y el análisis de datos para apoyar la toma de decisiones y el desarrollo sostenible.



Natalie Timinskas

Coordinadora, Programas Estudiantiles, GBSN

Natalie se graduó de la Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill con licenciatura en Matemáticas y un certificado de posgrado en Ciencias Topográficas.

Natalie se unió a la Red Global de Escuelas de Negocios (GBSN) como Coordinadora de Programas Estudiantiles, donde trabaja para mejorar el acceso de los estudiantes a oportunidades de aprendizaje internacional y fomentar la colaboración entre una red global de universidades.

Con experiencia en gestión de proyectos, análisis de datos y participación estudiantil, Natalie supervisa una variedad de programas destinados a construir relaciones y brindar experiencias transformadoras para los estudiantes.

Descripción general del programa

El Fellowship Program, con una duración de 6 meses y comenzando en marzo de 2026, aprovecha la experiencia de DHL Group en comercio internacional y logística para ayudar a los países emergentes a implementar políticas y procedimientos de primer nivel en las fronteras, así como para asistir a las empresas locales para acceder al mercado global. El programa también aprovecha la fortaleza de los miembros de GBSN para brindar a los estudiantes más oportunidades para consolidar su red y su potencial de crecimiento profesional.

El Fellowship Program tiene dos objetivos principales:

Enseñar a emprendedores y estudiantes 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 los mejores estudiantes de administración de empresas. 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 unos meses y más allá, nos gustaría poder realizar un seguimiento y observar el crecimiento tanto de los estudiantes como de los emprendedores.

Descripción general del programa

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

ESTUDIANTES Y EMPRENDEDORES		
Actividad	Resumen	Criterios de graduación / requisitos del programa
Estudiante/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 estudiante 1 vez durante el programa mediante una breve encuesta.
Programa de capacitación «Comercio y crecimiento más allá de las fronteras»	El plan de estudios oficial realizado por estudiantes y 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 4 módulos , de los cuales 2 son obligatorios para todos ("Bienvenida al comercio internacional" y "Fundamentos de Aduanas").
Reuniones de evaluación de la actividad empresarial (BRM)	Foro con gerentes regionales o del país de DHL donde cada pareja de estudiante y emprendedor informa sobre los avances, aborda los desafíos y obtiene la opinión de los evaluadores. Estas reuniones de ± 20 minutos requerirán la realización de presentaciones formales.	Participación en todas las reuniones (2 BRM) incluyendo la preparación de una presentación (el Diario de Aprendizaje debe completarse con una antelación de 5 días laborales a la reunión). Realizada al inicio y al final de la ejecución del programa.
Reunión de seguimiento	Reunión con miembros de facultad de GBSN y opcionalmente con los gerentes nacionales/regionales de DHL para revisar el progreso y los resultados obtenidos de la colaboración entre el estudiante y el emprendedor y recibir retroalimentación.	Participación en la reunión (Avances realizados en el Diario de Aprendizaje de la última reunión). Realizada a la mitad de la ejecución del programa.
Red de exalumnos	Al finalizar el programa, los estudiantes y emprendedores podrían formar parte de la red de exalumnos del Programa.	Voluntario.

Descripción general del programa

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

SOLO ESTUDIANTES		
Mentoría	Los estudiantes interesados deberán postular su solicitud, explicando sus motivaciones y objetivos con la mentoría. DHL y GBSN revisarán y aprobarán las solicitudes. Se asignará un mentor de DHL a los candidatos seleccionados, quien los apoyará en sus objetivos de desarrollo personal y profesional.	Confirmación con el mentor de DHL de que se ha establecido contacto inicial mediante una encuesta.
Networking y desarrollo profesional	Las tres sesiones de networking del programa guían a los estudiantes a través de un recorrido de conexión, aprendizaje y colaboración, cada una diseñada para fortalecer la comunidad global de GoTrade. Juntos, desarrollan habilidades de comunicación intercultural, resolución creativa de problemas e intercambio de reflexiones, a la vez que celebran las relaciones y los conocimientos adquiridos a lo largo del programa.	Participación en al menos 2 de las 3 sesiones

Actividades del programa

La relación entre Estudiantes y Emprendedores

La solidez de la relación entre el estudiante y el emprendedor es fundamental para el éxito del Programa.

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 estudiante y emprendedor tomar la iniciativa para fomentar una relación colaborativa continua.

El respeto mutuo es clave. El componente intercultural de este programa es deliberado e intencional. Es probable que sean emparejados con un estudiante 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 Fellowship.

Como coordinadores del programa, realizaremos un seguimiento de su progreso y colaboración con cada emprendedor y estudiante por separado al menos 1 vez 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.

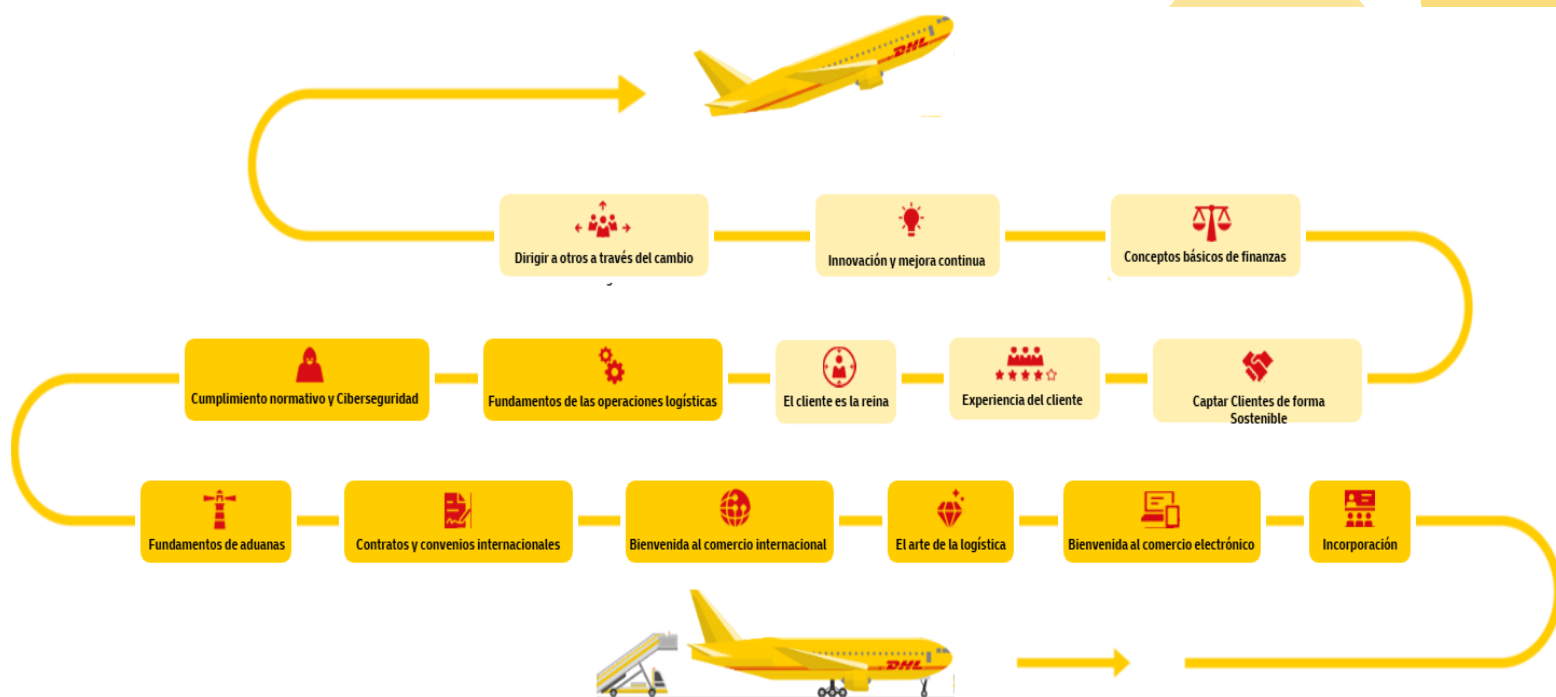
Programa de capacitación «Comercio y crecimiento más allá de las fronteras»

¿De qué trata el currículo formativo?

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 9-14 cubren diversos temas relacionados con las habilidades empresariales generales.

Actividades del programa



¿Cómo funciona la capacitación?

- **Participantes:** Emprendedores y estudiantes.
- **Frecuencia:** Los módulos tendrán lugar entre marzo y agosto.
- **Duración:** Cada módulo tendrá una duración aproximada de 1.5-2.5 horas.
- **Medio:** Las capacitaciones en línea se facilitarán a través de Microsoft Teams; dos de los 14 módulos son eLearnings que se pueden completar a su propio ritmo. El resto son **sesiones en vivo**.
- **Organización:** Por favor, utiliza el siguiente enlace para seleccionar tus módulos de formación preferidos: [Click aquí](#). Una vez que hayas elegido tus formaciones, recibirás una invitación con toda la información necesaria. Ten en cuenta que es fundamental descargar el correspondiente diario de aprendizaje antes de cada formación a la que asistirás. Encontrarás el enlace de descarga en tu invitación.
- **Facilitador:** Dos colegas de DHL que han recibido capacitación especial facilitarán cada sesión.
- **Criterios de graduación / requisito del programa:** Esperamos que participe en al menos 4 módulos. De estos 4 módulos, dos son de asistencia obligatoria para los participantes (es decir, Bienvenido a Comercio Internacional y Fundamentos de las Aduanas). Los 2 módulos restantes se pueden elegir libremente, dependiendo de las necesidades de su negocio o intereses.

Actividades del programa

Reuniones de evaluación empresarial

¿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 Estudiante.
 - 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.
- **Frecuencia:** Las reuniones de evaluación tendrán lugar en 3 ocasiones durante la ejecución del programa. Las Reuniones de evaluación empresarial tendrán lugar en el plazo indicado durante un periodo de dos semanas. Cada pareja deberá asistir únicamente a la sesión que le corresponda.
- **Duración:** Cada reunión de evaluación durará 20 minutos.
- **Medio:** Las reuniones se llevarán a cabo en línea.
- **Organización:** Las reuniones se programarán en bloques según el país del empresario, y recibirán una invitación con la suficiente antelación.
- **Criterios de graduación/requisitos del programa:** su participación es obligatoria en las 2 reuniones de evaluación empresarial. Además, esperamos que complete la sección dedicada del Diario de Aprendizaje cinco días hábiles antes de la reunión de evaluación programada y sea compartido con los coordinadores del programa. Le recomendamos encarecidamente **trabajar en línea con el Diario de Aprendizaje** para garantizar el acceso de todas las partes interesadas cuando se desee. De lo contrario, cargue la versión actualizada de su Diario de Aprendizaje en el enlace de la carpeta proporcionado para que los coordinadores del programa puedan acceder a el.

¿Qué temas deberán analizarse en la reunión de evaluación empresarial?

Cada reunión debe permitir a los participantes comprender el estado real de la empresa y las acciones que se llevarán a cabo para impulsar el crecimiento empresarial futuro. 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 estudiante y emprendedor deberá presentar la situación general de la PYME, es decir, explicar la posición en el mercado, los mercados objetivo, volumen de ventas, 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:** Esta es la reunión final, los participantes revisarán colectivamente los resultados obtenidos 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 estudiante debe recopilar la información que necesitan para informar sobre el progreso. Piensen en la información y los conocimientos específicos que cada uno puede aportar al orden del día y a la presentación. Conversen sobre los temas que les gustaría abordar y cómo les gustaría presentarlos durante la reunión (por ejemplo, el Diario de Aprendizaje que debe ser proporcionado). El material preparado debe ser compartido con 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

Reunión de seguimiento

¿Cuál es el objetivo de la Reunión de Seguimiento ?

Como punto intermedio, esta reunión refuerza la responsabilidad de cada pareja de Emprendedor-Becario mediante una revisión de progreso más profunda que va más allá de una simple revisión estándar. Ofrece tiempo dedicado a debatir a fondo el progreso, los desafíos, las oportunidades, la retroalimentación y los ajustes necesarios para fortalecer el plan futuro para el resto del programa.

¿Cómo funciona la Reunión de Seguimiento ?

- **Participantes:**
 - Parejas de emprendedor y estudiantes..
 - Miembro de facultad por parte de DHL GoTrade GBSN.
 - Miembro(s) del equipo GBSN.
 - Gerentes de DHL del país y/o miembros del equipo de Alta Dirección.
 - Miembro(s) del equipo GoTrade de DHL.
- **Frecuencia:** Las reuniones de evaluación tendrán lugar a la mitad durante la ejecución del programa. Las Reuniones de evaluación empresarial tendrán lugar en el plazo indicado durante un periodo de dos semanas. Cada pareja deberá asistir únicamente a la sesión que le corresponda.
- **Duración:** Cada reunión de evaluación durará 30 minutos
- **Medio:** Las reuniones se llevarán a cabo en línea
- **Organización:** Las reuniones se programarán en bloques según el país del empresario, y recibirán una invitación con la suficiente antelación.
- **Criterios de graduación/requisitos del programa:** su participación es obligatoria en la única reunión de monitorización de progreso. Además, esperamos que complete la sección dedicada del Diario de Aprendizaje cinco días hábiles antes de la reunión programada. Le recomendamos encarecidamente **trabajar en línea con el Diario de Aprendizaje** para garantizar el acceso de todos los participantes cuando lo desee. De lo contrario, cargue la versión actualizada de su Diario de Aprendizaje en la carpeta del enlace proporcionado para que los coordinadores del programa puedan acceder a ella.

¿Qué temas deberán analizarse en la Reunión de Seguimiento?

Las parejas de GoTrade presentarán su progreso y conversarán con su miembro de facultad DHL GoTrade GBSN sobre su enfoque, resultados, recomendaciones y necesidades de apoyo. La reunión sirve para verificar la alineación, revisar el progreso y planificar los próximos pasos.

Actividades del programa

Solo estudiantes

Mentoría

¿Qué es la mentoría?

La mentoría es una relación estructurada, voluntaria pero formal, entre un individuo denominado *mentor* que puede transmitir su conocimiento y experiencia a otro individuo, llamado *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 retroalimentación y aceptar desafíos.

¿Cómo funciona la mentoría?

- **Participantes:** estudiante y el gerente de DHL.
- **Frecuencia:** Acordada entre el mentor y el mentorado; recomendamos una sesión cada 4-6 semanas.
- **Duración:** Acordada entre el mentor y el mentorado; recomendamos una duración de 30 minutos a una hora.
- **Medio y ubicación:** Acordados entre el mentor y el mentorado; lo más probable es que las reuniones se realicen en línea.
- **Organización:** Los estudiantes interesados en recibir mentoría deben enviar una solicitud a través de un formulario, explicando sus motivaciones y objetivos. Se asignará un mentor de DHL a los candidatos seleccionados, quien los apoyará en sus metas de desarrollo personal y profesional. Inicialmente, el estudiante debe tomar la iniciativa para contactar a su mentor; las reuniones posteriores se coordinarán entre ambos. Tenga en cuenta que enviar la solicitud implica su disposición a reunirse y colaborar periódicamente con su mentor.
- **Criterios de asignación:** Las solicitudes serán revisadas y aprobadas por el equipo de DHL GoTrade y GBSN teniendo en cuenta la motivación, la definición de objetivos, la autoconciencia, el compromiso, y las expectativas alineadas con las capacidades de mentoría.
- **Criterios de emparejamiento:** Tanto los mentores como los mentorados se asignan principalmente en función de su experiencia, objetivos y formación, así como de sus capacidades lingüísticas. El mentor asignado permanecerá en su rol durante todo el programa (a menos que el equipo global indique lo contrario).
- **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 estudiantes 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 estudiantes del DHL GoTrade GBSN Fellowship Program.

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@gbn.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.

Cronograma

Actividad	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep
Hitos generales programa		Ceremonia de Inicio 05 de Marzo						Ceremonia de clausura tbd
Colaboración emprendedor y estudiante	Comunicación introductoria	Inicio del programa	Ongoing					Fin del programa
Trade & Grow beyond Borders Trainings - English		1 2 3	4 5	6 7	8 9 10		11 12	
Comercio y crecimiento más allá de las fronteras Capacitaciones - Español		A B C	D E F	G H I	J		K L	
Reuniones evaluación negocios (BRM) y Reunión de comprobación de progreso			BRM1 7- 17 Abril *16 Abr se omite		Reunión progreso 1-12 Jun		BRM2 18-29 Ago	
Mentoría (Solo estudiantes)	Postulación de estudiantes	Revisión de postulaciones Email de emparejamiento	Mentoría en curso en función del acuerdo individual					
Sesiones networking de GBSN (Solo estudiantes)		Sesión I		Sesión II		Sesión III		

Training legend

- 1 - Onboarding - March 10, 2026 (Tuesday)

2 - Welcome to eCommerce - March 17, 2026 (Tuesday)

3 - The Art of Logistics - March 24, 2026 (Tuesday)

4 - Welcome to International Trade - April 16 or April 21 st 2026 (Thursday or Tuesday)

5 - International Contracts & Conventions - April 28, 2026 (Tuesday)

6 - Navigating Customs - May 5 or 12, 2026 (Tuesday)

7 - Compliance & Cyber Security - May 19, 2026 (Tuesday)

8 - Customer is Queen - June 2, 2026 (Tuesday)

9 - Customer Experience - June 23, 2026 (Tuesday)

10- Engaging Customers Sustainably - July 2nd, 2026 (Thursday)

11 - Finance Basics - August 4, 2026 (Tuesday)

12 - Leading others through Change - August 11, 2026 (Tuesday)
- A - Incorporación -12 de marzo 2026 (Jueves)

B - Bienvenida al comercio electrónico - 19 de marzo 2026 (Jueves)

C - El arte de la logística - 26 de marzo 2026 (Jueves)

D - Bienvenida al comercio internacional - 16 de abril 2026 (Jueves)

E - Contratos y convenios internacionales - 23 de abril 2026 (Jueves)

F - Fundamentos de aduanas - 29 de abril 2026 (Miércoles)

G - Cumplimiento normativo y Ciberseguridad - 7 de mayo 2026 (Jueves)

H - El cliente es la reina - 21 de mayo 2026 (Jueves)

I - Experiencia del cliente - 28 de mayo 2026 (Jueves)

J - Captar clientes de forma sostenible - 11 de junio 2026 (Jueves)

K - Conceptos básicos de finanzas - 6 de agosto 2026 (Jueves)

L - Dirigir a otros a través del cambio - 13 de agosto 2026 (Jueves)