



Innovar en el modelo de negocio con el método canvas

Descubrir nuevas oportunidades para generar nuevos negocios

 Presencial

Duración : 2 días (14 horas)

Ref. : 30A26

Precio 1er inscrito : 990,00 € IVA exento
2º inscrito y sucesivos 792,00 € IVA exento
Bonificable por asistente: 182,00 €

Precio In-Company : 4.170,00 € IVA exento
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

El contexto actual supone que numerosos modelos de negocio no están adaptados a nuevos mercados y consumidores lo que implica una pérdida de competitividad. En estas circunstancias se hace imprescindible poder dar respuesta a la actual situación desarrollando alternativas que sirvan para captar nuevos mercados y clientes con una propuesta de valor diferenciada. A través de la metodología de innovación en el Modelo de Negocio podemos analizar:

- El grado de conocimiento del entorno (clientes, competencia, negocio...).
- La experiencia de nuestros clientes La valoración de nuestra propuesta de valor y reconfiguración de la misma.
- Cómo desplegar la nueva propuesta con objetivos sencillos y coherentes a medio/largo.
- Buscar el medio más óptimo para implantar de forma eficiente y con despliegue y seguimiento.

**¿Te interesa este curso
en formato 100% digital?**

Contáctanos

Objetivos de la formación

- Reconocer los distintos ámbitos de gestión que conforman un Modelo de Negocio junto con distintas posibilidades de desarrollo.
- Dotar de habilidades y conocimiento sobre modelos de negocio a empresas y organizaciones con el objetivo de que puedan desarrollar alternativas sobre los aspectos claves de gestión estratégica y operativa, aprendiendo a reconfigurar su propuesta de valor.
- Practicar una metodología desde una perspectiva completa y lúdica que permita identificar mejoras en el Modelo de Negocio.

Dirigido a:

- Jefes de producto y responsables unidades de negocio
- Jefes de proyectos de desarrollo de nuevos productos / servicio, Directores de Marketing y Comercial y Empresarios y Emprendedores que quieran definir o mejorar su Modelo de Negocio.

Contenido

1. Análisis de un Modelo de Negocio

- Elementos que configuran un Modelo de Negocio.
- Propuesta de Valor y el marco del Modelo de Negocio.

2. Patrones de modelos de negocio

- Casos de modelos de negocio.

3. Herramientas para el diseño de un Modelo de Negocio

- Comprender al cliente (Modelos de anticipación de demanda).
- Pensamiento visual y la generación de ideas.
- Aprender a contar historias (Storytelling).
- Creación océanos azules y la Curva de Valor.

4. Evaluación y perfeccionamiento del Modelo de Negocio

- Análisis DAFO del Modelo de Negocio
- Identificación de aspectos a reducir, eliminar, crear para la activación del nuevo negocio
- Curva de diferencial de valor del nuevo negocio frente a otras propuestas

5. Implementar el Modelo de Negocio

- Definición de ruta de implantación.
- Gestión del proyecto.

6. Gestionar el Modelo de Negocio

- Errores habituales en la implantación
- Cómo no morir de éxito.

Beneficios adicionales

- Contenidos actualizados respecto a los modelos de negocio más innovadores.
- Dinámica de trabajo: participación activa de los asistentes y herramientas visuales.
- Experiencia práctica y participación activa en proyectos de estrategia, innovación y desarrollo de proyectos de nuevos negocios.

Espacio de aprendizaje 365:

LearningHub
@Cegos

Hub de contenidos y actividades para aprender y trabajar a tu ritmo.

Fechas y ciudades 2020 - Référence

Madrid

De 05 oct A 06 oct

De 04 nov A 05 nov