



New

Conseguir la transformación digital

Estrategia, cultura y negocio

 Presencial

 Desarrollo

 4Real

Duración : 2 días (14 horas)

Ref. : 8355

Precio 1er inscrito : 990,00 IVA exento

2º inscrito y sucesivos 792,00 € IVA exento

Bonificable por asistente: 182,00 €

Precio In-Company : 4.860,00 € IVA exento

Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

La necesidad de llevar a cabo una transformación digital está relacionada con la capacidad de la empresa en desarrollar su mercado de forma rentable en un entorno cambiante.

El cliente está en el centro de las decisiones de la organización con un objetivo: mantener la preferencia del cliente por nuestros productos y servicios al tiempo que aumentamos la eficiencia y la productividad. Para ello, la empresa puede actuar con distintas palancas: la estrategia, la tecnología, las competencias de los equipos, los procesos, la información, la comunicación...

Esta formación da respuesta a las preguntas y necesidades de los responsables que deben afrontar cualquier proceso de transformación digital de la empresa.

Objetivos de la formación

- Comprender el alcance de un proceso de transformación digital.
- Descubrir nuevas oportunidades de negocio.
- Desarrollar el enfoque global para la transformación digital.
- Practicar distintas metodologías para el diseño de un proceso transformador.

Dirigido a:

- Directores Generales
- Directores de Estrategia
- Directores de Tecnología
- Directores de Negocio
- Responsables de Innovación

Contenido

1. Retos y desafíos de la transformación digital

- Tendencias de una economía global cambiante.
- El rol de las tecnologías: móvil, redes sociales, analítica, Cloud, interconexión de objetos, aplicaciones, datos y sistemas.
- Conocimiento de los clientes: e-CRM y Big Data.
- Convergencia de marketing, venta, relación cliente y omnicanalidad.

- Retos para las direcciones de IT: Protección de datos, BYOD, puesto de trabajo digital.

2. Identificar y desarrollar las competencias digitales

- Evolución y nuevos puestos y funciones: Community Manager, Chief Data Officer, Data Protection Officer, Data Scientist.
- El rol de RR. HH. en la transformación digital.
- Equipos ágiles: Nuevas formas de relación y colaboración en el trabajo.

3. Diseñar y desplegar una estrategia digital

- Las estrategias de transformación digital.
- Índices de madurez de las empresas frente a la transformación digital.
- Repensar los modelos de negocio y de relación con el cliente.
- Enfoques disruptivos: Agile, Lean startup, Design Thinking, Kanban.

4. Digitalizar los procesos y la automatización

- Factores clave de éxito en un proyecto de transformación digital.
- Procesos, procedimientos de trabajo y toma de decisiones.
- Personas: el liderazgo ágil de los managers.
- Herramientas de gestión y gobierno.
- Evolución de la cultura de la empresa.

5.- Plan de acción

Beneficios adicionales

Un taller dinámico para impulsar un Proyecto de transformación digital.

Ser capaz de tener una visión del alcance de un proceso transformador.

Aprender nuevas herramientas y metodologías adaptativas.

Espacio de aprendizaje 365:

LearningHub
@Cegos

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

Fechas y ciudades 2020 - Référence

Barcelona

De 27 abr A 28 abr

De 05 oct A 06 oct

Madrid

De 27 may A 28 may

De 28 oct A 29 oct

De 16 dic A 17 dic



Gestión ágil para empresas y equipos

Lean startup, design thinking y scrum en la gestión de empresas, personas y proyectos.

 Presencial

 Perfeccionamiento

Duración : 2 días (14 horas)

Ref. : 1804

Precio In-Company : 4.170,00 € IVA exento

Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

Aprender las metodologías que permiten a las empresas dar respuesta a la inmediatez que pide el mercado y conectar con su cliente. Descubrir las herramientas y los procesos pensados para optimizar los recursos, los tiempos y el esfuerzo con Lean, Agile, Scrum y Design Thinking.

Con esta formación podrás adquirir una visión del trabajo colaborativo, de la gestión ágil de proyectos y de cómo impulsar la innovación poniendo al cliente en el centro de todos los procesos.

Objetivos de la formación

- Adquirir una visión global de la filosofía Agile y su impacto en toda la organización desde la perspectiva del contexto en el que operan hoy las empresas: el contexto de complejidad. El impacto en la empresa, en los procesos y en las personas. La relevancia del trabajo colaborativo en la empresa actual. La visión del Management 3.0 y tendencias organizacionales de última generación tales como la holocracia o la sociocracia.
- Conocer aplicaciones prácticas de los principios Lean: Lean Startup. Entender la importancia, clave en la gestión hoy en día, del producto mínimo viable, la generación prototipos, el aprendizaje y la oportunidad de pivotar para mejorar una versión de producto a escalar.
- Conocer alguna de las herramientas clave para el *Visual Thinking: Design Thinking*, pensamiento de diseño, la metodología que aplican los diseñadores para resolver problemas de clientes de manera innovadora poniendo al cliente en el centro de todo el proceso.
- Gestionar proyectos de manera ágil con la metodología Scrum. Su origen, conceptos, principios y sus elementos: artefactos, eventos y roles.

Dirigido a:

- Manager de áreas y/o directores de unidades de negocio.
- Directores de negocio.
- Directores y jefes de proyectos.
- Directores de Gerentes y Pymes.
- Jefes de producto o proyecto.
- Responsables de innovación.

Contenido

1. Contexto para una gestión ágil de la empresa y los equipos

- La complejidad como marco de trabajo de las empresas.
- Una nueva concepción de la empresa, la reinención de las organizaciones. La empresa colaborativa.
- El modelo de gestión propuesto desde el Management 3.0.
- Nuevos modelos organizativos en la empresa: sociocracia y holocracia.

2. La mente innovadora: un modelo de gestión lean, Lean Startup: diseñar y validar modelos de negocio

- Los antecedentes de los modelos Lean, el Toyotismo y su alcance en la gestión de la empresa. Toyota Kata.
- La metodología Lean (7+1) y los principios Lean. Marco: el Canvas de Modelo de Negocio.
- Desarrollo del modelo: Crear-Medir-Aprender. Producto Mínimo Viable (PMV). Pivotar.
- Lean Sales. Ventas Lean. Aplicación del modelo al área comercial.

3. Metodologías para la innovación: el pensamiento de diseño, Design Thinking

- Que es el pensamiento de diseño y su valor para innovar.
- Los modelos generales de pensamiento de diseño (proceso de Design Thinking): las propuestas del British Design Council y de la Stanford University.
- Design Thinking, movimiento 1: identificar - descubrir y definir.
- Design Thinking, movimiento 2: resolver - crear y evaluar.

4. Gestionar proyectos y equipos de manera ágil con Scrum

- Entender los roles de los participantes en un proyecto Scrum.
- El marco general de trabajo (framework): la vida de un Sprint.
- Los artefactos clave de Scrum: el Product Backlog y la iteración de productos desde el PMV.
- Los eventos clave de Scrum: el equipo (Scrum Team) aprende en la retrospectiva.

Beneficios adicionales

- Conocer los principios del desarrollo Ágil y de las empresas [sin desperdicios] o Lean.
- Saber por qué Scrum es una forma efectiva de organizar equipos y cómo aplicar sus tres pilares básicos: transparencia, inspección y adaptación.
- Conocer cómo gestionar proyectos en equipo con Scrum mediante tableros visuales.
- Aprender técnicas de gestión del tiempo que harán que seas más productivo y que acabes la jornada menos cansado y sin estrés.
- Gestionar equipos de manera altamente eficiente y productiva.

Espacio de aprendizaje 365:

LearningHub
@Cegos

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



Design thinking para innovar

Innovación de productos y servicios centrada en el cliente

 Presencial

 Perfeccionamiento

Duración : 2 días (14 horas)

Ref. : 8865

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 design thinking es una metodología innovadora que consiste en inspirarse en la forma de pensar de los diseñadores para innovar en todos los campos. Permite crear o desarrollar productos y servicios con el objetivo de satisfacer plenamente la necesidades de los usuarios, haciéndolos parte activa del proceso de creación.

El design thinking se basa en 3 pilares:

Empatía para poner al cliente en el centro de la innovación, detectar sus motivaciones profundas y anticipar sus necesidades.

Creatividad para buscar ideas originales que realmente satisfagan las necesidades del cliente.

Creación de prototipos para acelerar la curva de aprendizaje, enfrentar al cliente rápidamente con las soluciones propuestas y reducir los riesgos.

Objetivos de la formación

- Aprender la metodología de un proceso de design thinking.
- Descubrir los 6 pasos del proceso de design thinking.
- Entrenarse con herramientas de design thinking en cada una de las etapas.

Dirigido a:

- Personas a cargo de un proyecto de innovación.
- Responsables de desarrollar la innovación.
- Jefes de proyecto para el desarrollo de nuevos productos y servicios.
- Responsables de marketing y o product managers.

Contenido

1. Fundamentos de la metodología

- Comprender el cambio de paradigma del design thinking.
- Ubicar el design thinking junto con las metodologías de innovación Design Sprint, Lean Startup, Agile, Scrum.
- El design thinking en 6 etapas.

2. La empatía con el otro

- Trabajar la empatía del cliente con 4 herramientas:
 - La persona o usuario.
 - El mapa de experiencia del cliente.
 - El planteamiento de preguntas.
 - El mapa de la empatía.
- Puesta en práctica de las herramientas de empatía.

3. Definir la necesidad

- Practicar 3 herramientas para definir la necesidad:
 - Saturar y agrupar
 - El ángulo de ataque
 - La pregunta paradójica.
- Definir el reto a resolver para satisfacer las necesidades del cliente.

4. Idear e imaginar

- Desarrollar una sesión de creatividad.
- Practicar las 4 herramientas de creatividad:
 - Calentamiento.
 - Brainstorming.
 - Bucle creativo.
 - Orden y selección de ideas.
- Puesta en práctica de generación de ideas.

5. Prototipo y testeo de la solución

- Hacer un prototipo de la solución.
- Construir el pitch de la innovación.
- Construir el protocolo de prueba.
- Colocar al cliente en el centro del proceso de la prueba con dos herramientas:
 - Los 3 verbos de valoración.
 - La matriz de opiniones.

Beneficios adicionales

- Un taller dinámico para poner en práctica la metodología sobre un caso concreto.
- La animación de una sesión de creatividad como núcleo del proceso.
- Ser capaz de implementar la metodología para innovar en productos y servicios.

Espacio de aprendizaje 365:

LearningHub
@Cegos

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

Fechas y ciudades 2020 - Référence

Barcelona

De 01 jun A 02 jun

Madrid

De 07 jul A 08 jul

De 05 oct A 06 oct

De 04 nov A 05 nov



Lean management y transformación

Las tres fases de la transformación a un sistema lean

 Presencial

 Perfeccionamiento

Duración : 2 días (14 horas)

Ref. : 2467

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 €

Hoy en día las empresas desean desarrollar su mercado y ganar la preferencia del cliente. Con el Lean Management podemos ganar agilidad, reducir costes y controlar la calidad. El Lean también permite alinear rápidamente todos los sistemas y los actores de la compañía con la estrategia de la organización.

El camino hacia el Lean empieza por tomar conciencia de las ganancias potenciales, del mayor aprovechamiento en el proceso y de fijar la atención del equipo de personas en mejoras.

Las empresas lean se centran en la supresión del despilfarro para poder centrar sus esfuerzos y recursos en actividades de alto valor para sus clientes.

Objetivos de la formación

- Dominar las etapas de la transformación Lean.
- Identificar los cambios culturales, organizativos y de gestión necesarios para pasar a un modelo de gestión Lean.
- Identificar dónde hay desperdicios y organizarse para reducirlos.

Dirigido a:

- Directores de operaciones
- Directores de fábrica y/o producción
- Directores y responsables de calidad.
- Responsables de un proyecto de gestión Lean o de "perfeccionamiento continuo".
- Responsables de métodos y jefes de proyecto de desarrollo de nuevos productos.

Contenido

El camino hacia un modelo de gestión Lean pasa por 3 fases de transformación

1. Favorecer la toma de conciencia de los beneficios potenciales en materia de flujos, existencias y tiempos de espera

- Elegir uno o varios actores voluntarios para guiar el proceso de cambio.
- Clasificar las herramientas del modelo de gestión Lean con los 5 principios, los 3 tipos de desperdicio y el método CATALISE ®.
- Encontrar y utilizar los mecanismos de cambio adecuados.
- Diseñar las cadenas de valor, proyectar el cuadro de indicadores y deducir la Lista Ordenada de Obligaciones para

el Progreso.

2. Empezar las tareas para el progreso con objeto de conseguir procesos sencillos y orientados al cliente

- Reagrupar los procesos en familias orientadas al cliente.
- Crear una función de acompañamiento del cambio a un modelo de gestión Lean.
- Concretar mediante las tareas de gestión Lean.
- Aplicar el Perfeccionamiento Continuo para el Progreso.
- Organizar y gestionar con medios visuales.
- Resolver los problemas con el método adecuado.

3. Asegurar la permanencia, para que progreso dure con el apoyo de los equipos

- Utilizar el Hoshin y la herramienta Kamishibai para desplegar la gestión Lean.
- Definir un sistema contable de gestión Lean.
- Trabajar con proveedores y clientes, con una mentalidad Lean.
- Desarrollar una estrategia global de gestión Lean con el Lean Coaching y con la Supervisión Activa.
- Pasar del Hoshin (Perfeccionamientos descendente) al Kaizen (Perfeccionamiento continuo).

Beneficios adicionales

- Esta formación en Lean management está garantizada por la colaboración de asesores/formadores que han llevado a cabo proyectos de asesoría en este campo.
- Es un curso práctico y operativo.
- La división en 3 fases de madurez permite que cada participante se sitúe en el camino de la transformación a un modelo de gestión Lean.

Espacio de aprendizaje 365:

LearningHub
@Cegos

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

Fechas y ciudades 2020 - Référence

Barcelona

De 28 sep A 29 sep

Madrid

De 09 dic A 10 dic



Agilizar y acelerar el cambio con scrum

Aplicar los principios scrum de la metodología ágil para facilitar el cambio

 Presencial

 Desarrollo

Duración : 2 días (14 horas)

Ref. : 8818

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 €

La compañía está cambiando permanentemente. Todos lo sabemos. Los cambios permiten ganar en rendimiento, crecer y prevalecer a la competencia. Otras razones están relacionadas con la evolución del medio ambiente y, en particular, del comportamiento humano. Tenemos que ser más rápidos. Por lo tanto, es necesario apropiarse de métodos que permitan implementar un cambio rápido.

Esta formación ágil, como es el Scrum aplicado a proyectos de cambio, ofrece la oportunidad de ser más efectivo en la conducción del cambio.

Objetivos de la formación

- Identificar los beneficios de los métodos ágiles en un proyecto de cambio.
- Transponer las herramientas de un método Ágil (Scrum) en un proyecto de cambio.
- Llevar a cabo un proyecto de cambio con más capacidad de respuesta y velocidad.

Dirigido a:

- Jefes de proyecto.
- Managers afectados por proyectos de cambio.

Contenido

1. Evaluar la evolución de las necesidades con relación al cambio

- Cambios sociológicos desde los años 80:
 - Las generaciones X, Y, Z.
 - Los requisitos en términos de velocidad y agilidad.
- Comprender la evolución de los métodos para impulsar el cambio desde los años 80.

2. Ganar en agilidad

- Scrum: clave para los métodos de gestión de proyectos ágiles.
- Beneficios esperados y contribución.

3. Aplicar los principios de Scrum a un proyecto de cambio

- Pasos de un proceso Scrum.

- Actores y roles:
 - Propietario del producto, Scrum Master, equipo Scrum, Stakeholders.
- Entender las nociones, su utilidad y trasladarlas al contexto de un cambio:
 - Pila de producto (Product Backlog).
 - User stories.
 - Iteración.
 - Sprint planning.
 - Sprint review.
 - Sprint retrospective.
 - Release o entregable.
- Estimular la innovación.

4. Planificar, evaluar cargas y hacer el sprint

- Planificar el trabajo a realizar y evaluar las cargas.
- Requisitos previos para lanzar un sprint.
- Progreso de una reunión de Sprint planning.
- La organización del trabajo diario, la reunión diaria.
- Revisión de progreso.
- Final y revisión de un Sprint.

5. Comunicar con agilidad

- Herramientas de colaboración.
- Comentarios, mejora continua.
- Valorar o anticipar dificultades.

Beneficios adicionales

- Formación con técnicas de gestión de cambio y herramientas de métodos ágiles.
- Dinamización a cargo de un consultor con doble competencia: Pedagógica y experiencial.
- Trabajo a partir de un caso de cambio para identificar los beneficios.
- Entrenadores expertos: Nuestros consultores formadores son expertos reconocidos en su profesión.
- Calidad de formación: Cegos está certificada con la norma ISO 9001.

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 13 may A 14 may



Organizar rápidamente las ideas con mapas mentales

Virtual class training de 2 horas de reloj

 Online

 Perfeccionamiento

Duración : 2 horas

Ref. : 8907

Precio 1er inscrito : 190,00 IVA exento

2º inscrito y sucesivos 180,00 € IVA exento

Precio In-Company : 1.190,00 € IVA exento

El mapa mental es una herramienta que nos permite estructurar visualmente las ideas para aprovechar el potencial que ofrece nuestro cerebro. Ya sea para clarificar las ideas o para organizarlas, los mapas mentales permiten reforzar la comprensión y los puntos de conexión de forma visual. Se pueden realizar de forma individual o en grupos. Es una fuente de creatividad y ahorro de tiempo.

Con esta formación web de 2 horas en vivo con el formador, aprenderás a utilizar los mapas mentales para tu uso personal y profesional y así ganar en efectividad.

Objetivos de la formación

- Adquirir los principios clave para crear mapas mentales.
- Identificar los usos principales de un mapa mental.
- Aumentar nuestra eficacia y optimizar nuestro tiempo por medio de los mapas mentales.

Dirigido a:

- Personas que deseen optimizar su capacidad organizativa, de reflexión y expresión a partir de sus propias ideas.

Contenido

45 minutos: En grupo vía webinar: Inmersión

Inmersión

- Descubrimos los mapas mentales y vemos ejemplos concretos.
- Aplicación práctica de los mapas mentales.
- Comenzamos a practicar con los mapas.

30 minutos: Trabajo individual de puesta en práctica

Acción

- Puesta en práctica individual. Consultor accesible vía chat.
- Hacemos una aplicación concreta de un mapa mental.
- Creamos un mapa mental a partir de un tema que elegimos.
- Medimos nuestra eficacia.

45 minutos: En grupo vía webinar: Consolidación

Consolidación

- Intercambiamos las mejores prácticas y los trucos.
- Accedemos a fichas de métodos complementarios.
- Descargamos una ficha con las herramientas de la formación.

Beneficios adicionales

Espacio de aprendizaje 365:

LearningHub
@Cegos

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

Fechas y ciudades 2020 - Référence

Live Webinar

el 19 jun

el 25 sep

el 27 nov



Desarrollar el potencial creativo

La creatividad personal como clave para desencadenar la innovación organizativa

 Presencial

 Desarrollo

Duración : 2 días (14 horas)

Ref. : 6249

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 €

No se puede crear más que lo que hemos sido previamente capaces de imaginar.

Ahora bien La imaginación es un músculo (P. Brook). Existen herramientas para estimular su potencial creativo e inventar ideas nuevas, ya sea sólo o en equipo. Al permitir que se exprese la creatividad de cada uno, la empresa favorece el dinamismo para diseñar nuevos productos y servicios, mejorar los modos de funcionamiento y crear relaciones humanas más enriquecedoras.

Objetivos de la formación

- Descubrir y desarrollar las habilidades personales de imaginación y creación.
- Suprimir trabas que impiden la creatividad.
- Cambiar de razonamiento para poder innovar.
- Estimular y practicar la creatividad ya sea solo o en grupo.
- Establecer un proceso simple y pertinente de creación de ideas.
- Generar el máximo de ideas en un tiempo reducido.
- Saber evaluar las ideas que hay que mantener.

Dirigido a:

- A mandos y demás cargos que deseen desarrollar sus habilidades creativas.
- A todos los actores implicados en un proceso de innovación: jefes de producto, jefes de proyecto, ingenieros y técnicos "I+D", comerciales.
- A responsables de innovación.
- A toda persona que desee utilizar su fuerza creativa.

Contenido

1. Desarrollar las habilidades creativas personales

- Atreverse, desde el inicio, a presentarse creativamente: para ello descubrir y vivir 3 técnicas originales.
- Realizar un propósito concreto durante la formación para descifrar el proceso creativo de uno mismo.
- Superar las inhibiciones y permitirse la imaginación.
- Construir una estrategia personal de creatividad.
- Ampliar la percepción y ver las cosas de forma diferente.
- Identificar los recursos propios de creatividad.
- Adoptar la actitud necesaria para ser creativo.

2. Dominar el proceso creativo "looping"

- Calentamiento: fase previa indispensable.
- Plantear el problema que hay que solucionar: percibir y después analizar.
- Producir ideas: imaginar.
- Confrontar las ideas con el problema: encontrar soluciones.
- Evaluar las soluciones: clasificar y seleccionar.
- Aplicar las soluciones: innovar.

3. Vivir de forma activa 3 sesiones de creatividad

- Entréñese en por lo menos 3 de las siguientes técnicas: El "TONI" para ampliar su visión; los "3 deseos" para encontrar soluciones innovadoras; la "palabra al azar" para enfocar el problema bajo otro ángulo; o a "matriz de descubrimiento" para imaginar nuevos productos o procesos.

4. Evaluar y seleccionar las ideas para innovar

- Respetar las 2 fases de la evaluación: disentir y después converger.
- Experimentar la técnica constructiva del "abogado del ángel".
- Clasificar eficazmente las ideas: a "corazonada"; la votación absoluta o la votación ponderada.

5. Crear en grupo: identificar las especificidades

- Adquirir las 4 claves para alcanzar el éxito en las reuniones de creatividad.
- Garantizar un ambiente estimulante y facilitador.
- Adoptar el estilo de animación ad hoc.
- Poner la creatividad al servicio de un grupo.

Beneficios adicionales

- Pedagogía creativa desde el inicio del seminario: utilización de herramientas originales.
- Entrenamiento intensivo en las técnicas.
- Simulaciones de situaciones reales propuestas por los participantes.
- Ejercicios personales frecuentes que ayudan a cambiar los hábitos.
- Enfoque personalizado: los participantes pueden elaborar su propia planificación creativa personal.
- Formación operativa animada por consultores implicados regularmente en los procesos creativos.
- Métodos fácilmente reproducibles de vuelta a la empresa.

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 08 jun A 09 jun

De 18 nov A 19 nov

Barcelona

De 14 oct A 15 oct



Innovar en el modelo de negocio con el método canvas

Descubrir nuevas oportunidades para generar nuevos negocios

 Presencial

 Desarrollo

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.

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

Barcelona

De 01 jun A 02 jun

Madrid

De 07 jul A 08 jul

De 05 oct A 06 oct

De 04 nov A 05 nov

