

CURSOS ESPECIALIZADOS



Procesos Innovadores

Creación de nuevos
Productos y Servicios
de manera ágil y ordenada

Adquiere las competencias
necesarias en la **gestión de**
una cuenta clave.



Impulsamos tus desafíos

INTRODUCCIÓN

Las empresas, cualquiera que sea su dimensión y sector de actividad, dependen, para su supervivencia, de una estrategia de crecimiento continuo, de adaptación al mercado y de defensa frente a la competencia.

El crecimiento en los principales mercados está disminuyendo, los clientes cada día exigen más, los consumidores están cada vez más segmentados, la competencia se intensifica, los márgenes se están reduciendo. Cuanto más maduro es un mercado, más difícil y caro resulta el crecer expandiendo la cuota de mercado.

En estos mercados, para los competidores resulta casi una cuestión de supervivencia innovar y desarrollar y/o mejorar, productos, servicios o metodologías.

La competitividad a largo plazo no puede ser mantenida en el seno corporativo sin atención a procesos innovadores y sin la generación continua de nuevos productos o servicios que respondan a las necesidades del mercado.

Los directores generales de todo el mundo citan el crecimiento del negocio como el desafío más crítico al que se enfrentan.

Todas las empresas desean crecer orgánicamente, pero muy pocas tienen definida una estrategia y un proceso para apoyar y sostener el crecimiento a través del tiempo.

Las empresas que crecen lo hacen adaptando la agilidad y las mejores prácticas de empresas innovadoras o "startups".

FACTORES CLAVE

Los asistentes serán capaces de definir, desarrollar y ejecutar estrategias, modelos y herramientas que les permitan Desarrollar y hacer Crecer sus Negocios.

Los asistentes obtendrán:

1. El conocimiento y la práctica en las herramientas, metodologías y mecanismos para la creación de nuevos productos y servicios que permitan el crecimiento de sus negocios.
2. Desarrollar una estrategia de Desarrollo de Negocio y Crecimiento en la empresa.

Y además, identificar y potenciar el talento emprendedor. Desarrollar o validar iniciativas empresariales dentro/fuera de la propia organización. Buscar, convocar, promover y aplicar la innovación dentro y fuera de la compañía.

OBJETIVOS

Conocer con detalle todas las posibilidades que la actividad emprendedora y los nuevos modelos de creación de productos, servicios e incluso negocios, puede ofrecer a empresas de reducido, medio y gran tamaño.

Contar con y conocer la filosofía, los procedimientos y las herramientas propias de las startups (empresas en fase incipiente, en búsqueda de un modelo de negocio replicable y estable, que se mueven en entornos de mucha incertidumbre).

Entender que los negocios, los nuevos productos y/o servicios no se crean como lo hacíamos hasta la fecha y que existe un enorme potencial de desarrollo dentro las propias organizaciones.

PÚBLICO OBJETIVO

Empresarios, Directores Generales, Directores y Gestores de Departamentos, y, en general, cualquier persona dentro de la empresa con inquietud por el conocimiento de esta “nueva ciencia” de la creación de productos, servicios y negocios que posibilitan el desarrollo y crecimiento empresarial.

PROGRAMA

MÓDULO 1.

Este módulo sienta las bases de la necesidad de innovar, viendo las distintas posibilidades de innovación y de su implementación. Bien sea desde dentro de la compañía o identificando o promoviendo la innovación en terceros. La forma en la que la empresa accede a la innovación viene determinada por las estrategias de Corporate Venturing.

Innovación Empresa y Entorno:

- Situación actual. Estado de la Innovación.
- Difusión de la Innovación: Curva de Adopción.
- Tipos de Innovación (Incremental, Semiradical y Radical).
- Tipos de Innovación (Ten Types of Innovation).

Modelo Startup - Innovación Aplicada:

- Corporate Venturing: Importancia y Descripción.
- Tipologías de iniciativas de Corporate Venturing.
- Naturaleza de las Startups. ¿Qué las hace tan valiosas?
- Nuevos modelos de Negocio.

MÓDULO 2.

Este módulo se centra en dos métodos y herramientas utilizadas para la creación de productos y servicios y la resolución de problemas de manera ágil. El primer paso es saber desarrollar y definir una Propuesta de Valor robusta.

Sprint: Método desarrollado por Google que permite, en un proceso de cinco días, dar respuesta a preguntas claves en cualquier proceso de lanzamiento de producto, generando prototipos rápidos y realizando pruebas de usuario en un periodo de tiempo tan corto.

Design Thinking: Es la disciplina de Resolución Creativa de problemas que aplica los principios del Diseño a problemas de negocio para alcanzar soluciones innovadoras.

Se trata de un método que puede ayudar a cualquier empresa a asumir diferentes problemas y desafíos de una forma distinta al centrarse de un modo muy particular en los usuarios o personas a quienes les afecta algo en concreto.

Propuesta de Valor & Lean Startup:

- ¿Qué es y para que sirve?
- Pasos de la creación de una Propuesta de Valor
- Práctica de desarrollo de Propuestas de Valor.
- Introducción al Lean Startup & PMV & Historia de Usuario.

Sprint:

- ¿Qué es y para que sirve?
- Disciplina del Sprint: Proceso, participantes, duración, herramientas.
- Práctica de distintos retos.

Design Thinking:

- ¿Qué es y para que sirve?
- Pasos del Design Thinking Empatizar - Definir - Idear - Prototipar - Evaluar.
- Práctica de distintos retos.

MÓDULO 3.

Este módulo se centra en el área de marketing. Veremos métodos y herramientas utilizadas para la identificación y definición de perfiles de clientes, para desarrollar un marketing de “francotirador” y establecimiento de estrategias para la potenciación de la venta.

Herramientas desde la perspectiva del Marketing y la Venta:

- Mapa de Empatía
- Buyer Persona.
- Estrategia de Ventas (Modelo AIDA & +Venta & Recurrencia & Indicadores)
- Ciclo de Venta.

Plan de Marketing Digital & Inbound Mk:

- Pasos de la creación del Plan de Mk Digital
- Filosofía del Inbound Marketing: Atracción, Maduración, Scoring, Acción.

MÓDULO 4.

En este módulo trabajaremos sobre las distintas herramientas y metodologías para el prototipado y test de soluciones innovadora

Prototipado y Test:

- ¿Por qué prototipar?
- Herramientas de Prototipado.
- Planteamiento de Hipótesis.
- Ejecución de Experimentos - Validación de Hipótesis

MÓDULO 5

En este módulo veremos dos de las habilidades más importantes en el desarrollo de soluciones innovadoras:

1. Trabajar de manera eficiente y eficaz, desechando todo lo que no aporta valor:
2. Comunicar de manera excepcional ideas, proyectos y negocios. Se grabarán las intervenciones y se proporcionará feedback para mejora de la exposición.

Presentaciones Eficaces de Ideas Proyectos y Productos.

- ¿Por qué presentar? Objetivos de las presentaciones.
- Planificación de las presentaciones.
- Estructuración de las presentaciones
- Diseño de presentaciones.
- Comunicación no verbal. Exposición.
- Práctica presentaciones y Feedback

Productividad Personal en el desarrollo de Proyectos Innovadores.

- La era de la distracción.
- Eficacia vs. Eficiencia.
- Soluciones de Productividad Personal (Autofocus, Bullet Journal, DIT)
- Métodos (GTD, ZTD, Agile Results).
- Trucos y herramientas.
- Crea tu propio modelo de productividad personal.

MÓDULO 6.

En este último taller se repasan las principales ideas trabajadas durante todo el curso y se definen las pautas para ser un agente del cambio en empresas e instituciones

Recapitulación y Cierre:

- ¿Cómo ser agente un del cambio en las organizaciones?
- Estrategias - Mecanismos: ¿Cómo controlar las variables?
- La figura del CIO - CEO (Chief Innovation Officer o Chief Entrepreneurial Officer).
- ¿Cómo crear una Iniciativa de intraemprendimiento? Plantear ideas, retos, motivación...
- Recapitulación ideas clave
- Cierre Programa.

PONENTES

Todos son formadores con dilatada experiencia en el mundo de las operaciones corporativas y la gestión, creación y acompañamiento de empresas y startups.

D. Pedro Bisbal.

Director en Larga Vida a las Startups y en la Red de Business Angels INNOBAN Valencia. Escritor en medios y en la web Larga Vida a las Startups.

Conferenciante – Formador en escuelas de negocios y otras entidades. Emprendedor Empedernido siempre viendo la forma de crear y aportar valor.

Dedica todos sus esfuerzos a reducir la **(TMP) Tasa de Mortandad Empresarial Prematura** en empresas en fase incipiente.

Desarrolla su actividad en **Larga Vida a las Startups e Innoban**, desde donde acompaña y colabora con emprendedores, inversores e instituciones en el desarrollo de proyectos empresariales, procesos de inversión y creación de iniciativas de apoyo y fomento del emprendimiento, intraemprendimiento e inversiones corporativas.

Cuenta con más de 15 años de experiencia en dirección y gestión de empresas y entidades. Lleva los últimos 6 años dirigiendo redes de business angels. (Big Ban - Innoban)

Ha desarrollado más de 350 intervenciones públicas: Charlas, conferencias, talleres... Profesor de distintas materias entorno al emprendimiento desde el 2001.

Ha emprendido 4 proyectos empresariales con desigual fortuna.

D. Miguel Tito.

Consultor freelance con amplio recorrido profesional en un amplio espectro de sectores, desde automoción y bienes de consumo a healthcare y turismo.

Profesor de métodos de innovación en escuelas de diseño y de negocios. Conferenciante en innovación, modelos de negocio, investigación de usuario y temas relacionados. Mentor en Socialnest.

Evangelizador de la atención al detalle en el blog Finura.

Su actividad principal se centra en ayudar a empresas de todo tipo a innovar más y mejor. Esto incluye analizar y reflexionar sobre lo que sucede a su alrededor, identificar oportunidades de innovación, conceptualizar nuevos productos y servicios y hacerlos evolucionar poniendo a prueba ideas e hipótesis en el mundo real.

A lo largo de más de quince años Miguel ha desempeñado diferentes roles en el campo de la innovación. Entre otros, ha sido investigador y gestor de proyectos de I+D y director de desarrollo de mercados del Instituto de Biomecánica (IBV). También ha dirigido un programa de intraemprendimiento.

A diario explora el tenso espacio entre experimentar y aprender con prototipos en ocasiones muy crudos y satisfacer una fijación por la excelencia y la atención al detalle.

D. Juan Pablo Giménez Rosselló

CEO de Increta y Sherwood Ventures.

Creo firmemente en Internet, y esta industria se convirtió en mi pasión y forma de vivir desde 1998.

Como inversionista, JP ha demostrado la capacidad de sacar un negocio de la idea de salir. Las transacciones notables incluyen: Dvdgo.com (Adquirido por Editorial Planeta), Filmin.es (Adquirido por Cameo Media), Shoopping.com (Adquirido por un fabricante de zapatos líder).

También es un socio de riesgo en Common Angels Fund, con sede en Boston. A través de Sherwood Ventures, con un acuerdo de co-inversión con el Banco Europeo de Inversiones e Incube ayuda a crear y desarrollar nuevas formas de financiar empresas innovadoras europeas en medios digitales, marketing en línea y comercio electrónico.

Como empresario, JP inició Increta en 2005, anteriormente conocida como Searchmedia, y se ha establecido como la agencia pionera y líder en automatización de ventas y marketing en Europa y Latinoamérica.

JP también ha participado en Immfly (Inflight entertainment Platform), Ozongo (Soluciones de comercio electrónico y publicación para pymes), GCD Media (Periódicos digitales y Agencia de medios), Interflotas (Servicios de localización para la gestión de flotas), Demini (Uno de los primeros Solución de comercio electrónico en España), Hyphop (primer Outlet en línea en España)

Antes de desarrollar mis propios proyectos, pasé 8 años trabajando en Price Waterhouse, Bancolor y Dragados Y Construcciones.

Soy miembro de la junta directiva de Adigital y soy presidente del Consejo de Marketing y Medios de Comunicación y Tesoro de RSVAD (Real Sociedad Valenciana de Agricultura y Deportes).

Soy coautor de varias publicaciones, entre las que se incluyen Mercadotecnia rentable, Libro blanco sobre comercio electrónico en español (publicado por AECEM / Red.es / Ministerio de Industria), No avances solo (Publicado por Directivosplus).

Estoy enseñando sobre Marketing Digital, Emprendimiento y Comercio Electrónico en diferentes instituciones, como HEC Paris, Esade, Universidad del País Vasco, Inesdi, Esic

**Programa y claustro sujetos a posibles modificaciones.*

INFORMACIÓN

FECHAS:

Del 7 de junio al 12 de julio de 2019.
Sesiones: 7, 14, 21, 28 de junio y 5, 12 de julio de 2019

HORARIO:

Viernes mañanas de 09.00 a 14.00 h. y tardes de 16.00 a 21:00 h

DURACIÓN:

60 horas - 2 meses.

LUGAR DE IMPARTICIÓN:

ESIC Valencia.
Avda. Blasco Ibáñez, 55 ·
Valencia.

IMPORTE*:

1.800€

Descuento de 200€ por inscripción anticipada hasta el 24/05/2019

Alumni asociados: 1.170€ | Alumni no asociados: 1.530€

Gestión gratuita de la bonificación de Fundae, solicite más información. Condiciones especiales para profesionales en situación de desempleo.

La formalización de la inscripción se debe realizar 2 semanas antes del inicio

OBSERVACIONES:

La realización definitiva del curso en las fechas previstas, está siempre supeditada a la configuración de un grupo mínimo de asistentes para poder desarrollarlo.

Para obtener el diploma y certificado de realización del curso, es necesario asistir como mínimo al 80% de las horas lectivas. Superado este porcentaje, ESIC se reserva el derecho de entrega de los certificados correspondientes.

ESIC ofrece la posibilidad de diseñar todos sus programas formativos a medida para empresas e instituciones.

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

(00 34) 96 339 02 33
executive.valencia@esic.edu
www.esic.edu/valencia

** Descuentos no acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.*

**2 Para ser considerado como antiguo alumno de ESIC es necesario haber realizado una Carrera Universitaria, un Máster o un Programa Superior*