

WORKSHOP BUSINESS MODEL CANVAS

Cómo gestionar innovación
y modelos de negocios.



Panorama General

En el entorno actual, cada vez es más importante para las organizaciones tener una clara estrategia de diferenciación, que les permita entregar una propuesta de valor de alto impacto, hacerlo de manera ágil y desarrollar modelos de negocios innovadores que sean sostenibles y escalables.

Nuestro Workshop en Business Model Canvas, se centra en el dominio de esta única y simple herramienta que dotará a los participantes de los elementos críticos de éxito para desarrollar modelos de negocios enfocados en las reales necesidades del cliente.

Este programa impulsará tu carrera al siguiente nivel, permitiéndote implementar esta técnica de vanguardia, tanto para las organizaciones, como para negocios personales y emprendimientos. Más allá de una metodología, verás como esta herramienta se convierte en una nueva forma de pensar que te permitirá crear una propuesta de valor efectiva para cualquier iniciativa.

PARA QUIÉN ES ESTE WORKSHOP

La amplitud de esta nueva forma pensar y repensar los negocios hace que este programa sea aprovechado al máximo por profesionales de áreas de negocios e ingeniería que quieran tener un alto impacto en sus organizaciones, en el mercado y/o en emprendimientos y start ups. Ideal para los ejecutivos que están involucrados en el desarrollo de la estrategia. Con esta herramienta pueden garantizar la solidez de la estrategia y su alineación con las necesidades del mercado.

- **Owners & CEOs**
- **Directores Generales**
- **VPs & Directores Comerciales**
- **VP & Directores de Marketing**
- **Líderes del Área de Servicio**

PROFESIONALES DE LAS ÁREAS DE NEGOCIOS E INGENIERÍA

Ideal para los equipos que manejan la operación y ejecutan las estrategias. En este programa encontrarán herramientas que les ayudarán a optimizar su pensamiento estratégico y analítico enfocado en los objetivos de negocio y en conectar con el cliente

- **Profesionales de Marketing**
- **Encargados de Ventas**
- **Emprendedores**
- **Ingeniería Industrial**
- **Afines**

ESTUDIANTES DE TÉRMINO DE LAS ÁREAS DE NEGOCIOS E INGENIERÍA

Este programa es una herramienta única para estudiantes de áreas de negocios, e ingeniería que deciden complementar su preparación y visión con las últimas técnicas y metodologías de clase mundial que les ayudarán a acelerar su carrera.

- **Marketing**
- **Administración**
- **Ingeniería Industrial**
- **Afines**

APRENDIZAJES CLAVE

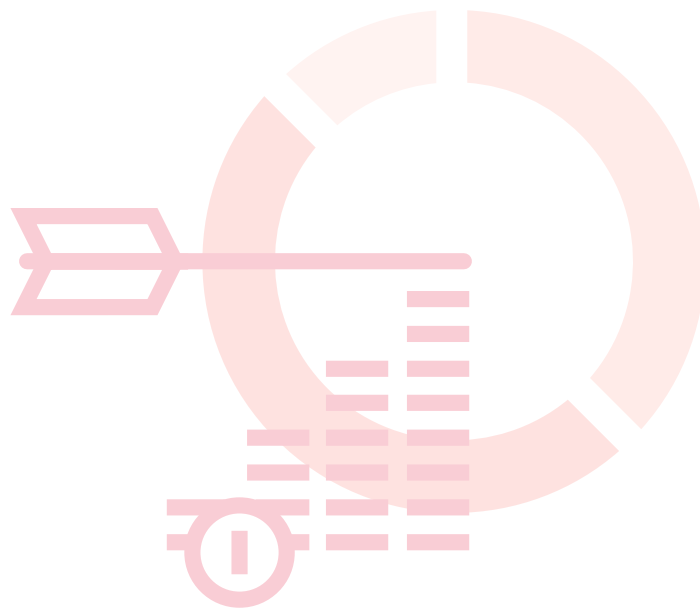
Al agotar el programa de este Workshop tendrás el enfoque más actualizado para la creación y gestión de modelos negocio e innovación, y aprenderás:

- **¿Qué hacer para estructurar la innovación?**
- **Conceptualizar el proceso de creación de un modelo de negocio**
- **¿Cómo se gestionan los modelos de negocios existentes?**
- **Perfilar a los clientes**
- **Identificar segmentos de clientes**
- **Crear una propuesta de valor**
- **Manejar la Metodología Business Model Canvas**
- **Evaluar modelos negocios**
- **Pilotear**
- **Implementar de forma ágil un modelo de negocio**

EXPERIENCIA DEL PROGRAMA

Este es un programa interactivo con diversos elementos que lo harán una experiencia única e inmersiva. Estarás expuesto a:

- **Sesiones de aprendizajes en vivo**
- **Videos**
- **Talleres en equipo**
- **La creación de modelo de negocio en vivo**
- **Experiencias de la vida real**
- **Competencias de conocimientos**



MÓDULOS DEL PROGRAMA

1- MODELOS DE NEGOCIOS

Conceptos actuales de modelo de negocios y las nuevas tendencias en la gestión y desarrollo de los modelos.

- a. ¿Qué es un modelo de negocio?
- b. ¿Qué tan importante es un modelo de negocio para las organizaciones?
- c. ¿Qué significa gestionar por modelos de negocios?

2- GESTIÓN DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Qué diferencia hay entre creatividad e innovación y como deben gestionarse ambas.

- a. La realidad actual de la gestión de creatividad
- b. Modelos de innovación
- c. Starting Up

3- INTRODUCCIÓN AL BUSINESS MODEL CANVAS

En este módulo veremos el Canvas y entenderemos sus cuadrantes y variables.

- a. Segmento de Clientes
- b. Tipos de mercados
- c. Perfil del cliente
- d. Mapa de Valor
- e. Canales de comunicación, recursos claves, asociaciones, estructura de costo y fuentes de ingreso

4- DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

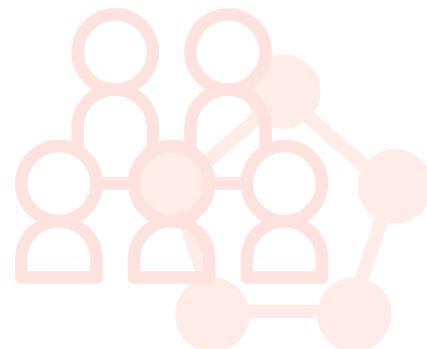
Con todos los elementos ya definidos de un Canvas, vamos a diseñar un modelo de negocio que integre todas las variables.

- a. Diseño de modelo de negocios
- b. Evaluación de modelos de negocios
- c. Hipotetizar, Experimentar y Pilotear
- d. Explore & Exploit

5- ENTREGA Y AVALUACIÓN FINAL DE DISEÑO INTEGRAL DE MODELO DE NEGOCIO

Ejemplos de Casos:

- Uber
- Airbnb
- Coca-Cola
- Apple
- Louis Vuitton
- Mercedes Benz
- Empresas locales





Facilitador **Esteban Rodríguez**

Ejecutivo con amplia experiencia en el área estratégica, comercial y de marketing a nivel LATAM. Ingeniero Industrial con MBA, Especialización en Business Model Canvas por Strategyzer, Negociación por la Universidad de Michigan y amplia preparación adicional en customer insights, liderazgo, innovación, entre otros. Actualmente ha sido admitido en el programa ejecutivo de Marketing Leadership de Universidad Northwestern de Kellogg.

Líder transformador y visionario, apasionado por la innovación y los desafíos. Con más de 18 años de experiencia colaborando directamente con organizaciones top a nivel global en el sector salud, así como asesorando otras empresas de diversas industrias. Amplia experiencia en el desarrollo de equipos de alto desempeño, así como estratega y ejecutor de transformación de negocios a través de la innovación, foco en el Cliente, Excelencia en la Ejecución, procesos y controles, junto con simplificación y eficiencia, en diferentes mercados de América Latina. Experto en modelos de transformación digital en el sector salud e integración de tecnologías inteligentes.