

## DESAFÍOS ESTRATÉGICOS DE LA NUEVA EMPRESA 100 HORAS

- Desarrollar habilidades y conocimientos para poder ejercer como directivo que pueda acometer desafíos estratégicos para las nuevas empresas innovadoras.
- Conocer metodologías y tecnologías clave para mejorar sus habilidades en este nuevo escenario.
- Conseguir desarrollar habilidades y conocer experiencias para mejorar sus relaciones con sus equipos de trabajo.
- Conseguir conocimientos y desarrollar casos prácticos para liderar, dirigir, organizar, gestionar y planificar mejor.
- Ampliar conocimientos en desafíos estratégicos para la nueva empresa.
- Conocer las últimas tendencias en estrategias en empresas innovadoras.
- Poner en práctica casos de éxito de las compañías con más éxito innovador.

### UNIDAD 1. DESAFÍOS ESTRATÉGICOS DE LA NUEVA EMPRESA

1. Nuevos tiempos, nuevas empresas, nuevos negocios
2. Desafíos estratégicos
  - 2.1 Desafíos de la nueva empresa
  - 2.2 Desafío estratégico: procesos
  - 2.3 Desafío estratégico: productos
  - 2.4 Desafío estratégico: modelos de negocio
  - 2.5 Crisistunidad
3. Nuevas estrategias
  - 3.1 Estrategias sostenibles
  - 3.2 Estrategizar - estrategizando
  - 3.3 Estrategizar - el factor agilidad – desarrollo de negocios ágiles
4. Modelando nuevas oportunidades de negocio
  - 4.1 Nuevas oportunidades de modelado de negocios
  - 4.2 Fases del proceso de diseño de modelos de negocio
  - 4.3 El modelo de negocio de la larga cola (longtail)
  - 4.4. El modelo de negocio gratis (free – freemium vs premium)
5. Metodologías y técnicas de desarrollo de negocios
6. Pensamiento visual - visual thinking
  - 6.1 Pensamiento divergente y convergente
  - 6.2 Mapas mentales
  - 6.3 Solución creativa de problemas (creativeproblemsolvingcps)

## 7. Lean thinking como base de los negocios ágiles

### UNIDAD 2. GENERACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO

#### 1. Business Model Generation, Business Model Canvas

- 1.1. Generación de Modelos de Negocio – Canvas
- 1.2. En qué consiste el Lienzo de Modelos de negocio - Canvas
- 1.3. Segmentos de clientes
- 1.4. Propuesta única de valor
- 1.5. Canales
- 1.6. Relación con clientes
- 1.7. Flujo de ingresos
- 1.8. Recursos clave
- 1.9. Actividades clave
- 1.10. Socios clave – alianzas
- 1.11. Estructura de costes
- 1.12. Ejemplos de canvas

#### 2. Mapa de empatía

#### 3. Lean canvas

- 3.1. Lean canvas - Lienzo Lean
- 3.2. Ventaja Diferencial + Solución a Problemas + Propuesta Única de Valor
- 3.3. Running lean
- 3.4. Métricas clave
- 3.5. Minimizar riesgos en el modelado de negocio con canvas
- 3.6. Claves para el éxito del canvas: earlyadopters
- 3.7. Claves para el éxito del canvas: customerjourneymap

#### 4. Lienzo de la Proposición de Valor - Valuepropositioncanvas

### UNIDAD 3. EL MÉTODO LEAN STARTUP

#### 1. Customer Development + Design Thinking + LEAN Startup

#### 2. Customerdevelopment

#### 3. Designthinking

#### 4. Lean startup

- 4.1. Circuito de feedback rápido: crear + medir + aprender + experimentar + testear + pivotar
- 4.2. Hipótesis (ideas)
- 4.3. Creación de producto mínimo viable MVP
- 4.4. Aprendizaje validado

#### 5. Manifiesto Agile para el desarrollo ágil de productos y servicios

6. Desarrollo de proyectos ágiles con metodologías Ágiles

7. Metodologías ágiles, KANBAN, SCRUM, SCRUMBAN

#### UNIDAD 4. LA EMPRESA DIGITAL Y VIRTUAL

1. La transformación digital

1.1. La empresa digital

1.2. La empresa hiperconectada

1.3. La empresa virtual

1.4. Smart products para nuevos modelos de negocio

1.5. Smart consumers

2. La comunitarización y co-creación en la era del crowd

3. Innovación disruptiva y nuevos negocios

4. La Nueva Empresa Inteligente del Siglo XXI"