



INNOVACIÓN DISRUPTIVA



La innovación no es un camino a seguir... es el camino para poder seguir en el Mercado.

**PROGRAMA DE
TALLERES DE
CAPACITACIÓN**

TALLER 1 – MODELOS DE NEGOCIO COMPETITIVOS.

Objetivo: Orientar a los participantes para la reingeniería del negocio o la creación de un modelo estratégico empresarial, mediante la explicación de las diferentes metodologías para la elaboración de planes de negocio basados en el modelo de innovación y creatividad empresarial.

Metodología del curso:

Dentro del curso se trabajarán las siguientes temáticas:

- Defina su sueño – Innovación disruptiva
- Desarrollo efectivo de planes de negocio
- Diseño de mapas estratégicos
- Planeación estratégica
- Modelo de negocios competitivo – Co-creación de experiencias

Temas por llevar:

- Técnicas de Modelos de negocio
- Modelo de Co- creación
- Balance Score-card
- Casos de Éxito
- Talleres Grupales

Duración del curso: 16 horas

Promedio de participantes: 9-15 personas

Objetivo: Garantizar el entendimiento de la Propuesta de Valor requerida por los clientes actuales y deseados que permita entender cuáles son los segmentos de mercado donde la empresa actúa y cuáles podrían ser los grandes planes de acción para atender los requerimientos de los clientes. Eventual.

Metodología del curso:

El entendimiento de la Propuesta de Valor requerida por los clientes actuales y deseados permite entender cuáles son los segmentos de mercado donde la empresa actúa y cuáles podrían ser los grandes planes de acción para atender los requerimientos de los clientes. Eventual identificación de nuevos segmentos de acción o nuevos criterios para segmentar los actuales clientes. Definición de estrategias o planes de acción comunes para segmentos o grupos de clientes que presenten los mismos requerimientos.

Temas por llevar:

- Como Descubrir nuestro diferenciador
- Metodología de Océanos Azules.
- Caso práctico y aplicabilidad.
- Práctica de trabajo en equipo.
- Alto Valor y Curva de Valor.
- Caso de Éxito
- Definición de estrategias a clientes.

Duración del curso: 9 horas

Promedio de participantes: 9-15 personas

TALLER 3 - INTELIGENCIA COMERCIAL Y GESTION DE PROCESOS

Objetivo del Taller: Crear una red de formadores en I.C, Profesionales capacitados en metodología de Inteligencia Comercial capaces de traducir la estrategia, parámetros y entendimiento de cómo definir y establecer el camino de la ejecución comercial, basaremos este aprendizaje desde la integración de acciones del modelo. Como definir el proceso y como alimentar el modelo Comercial

Metodología del curso:

Integra las diferentes metodologías que utilizamos dentro del modelo de Inteligencia Comercial, lo cual permitirá la justa traducción de la estrategia Comercial desde la integración de acciones Comerciales y las metodologías que la acompañan. Como definir el proceso y como alimentar el modelo Comercial:

- La Movilización Comercial Organizacional Sistemas de control y metas Alineadas.
- ¿El cómo? ¡Del Que! Proceso y Modelo Comercial. Integración.
- Análisis de Entorno - ¿Por qué analizar? Y cuáles son los Métodos - Entender Necesidades y experiencia.
- Temas Clave – Comunicación y vinculación con nuestro cliente, como realizamos un desarrollo Comercial marcando nuestro alto valor.
- Fidelización y desarrollo de Comercialización.
- Desarrollo de mapa estratégico.
- Gestión De procesos

Casos prácticos y ejemplos basados en las necesidades de los participantes.

Duración del curso: 9 horas

Promedio de participantes: 9-15 personas

TALLER 4- MODELO COMUNICACIÓN COMERCIAL

Objetivo del Taller: A través de la presentación de conceptos y recomendaciones, el trabajo sobre casos reales, Video, lecturas, ejercicios individuales y grupales, reflexiones compartidas, conferencias y ejercicios outdoor, los participantes aprenden, experimentan, internalizan y asimilan la importancia de Comunicarse y aprender a escuchar.

Temática:

Abordamos el entendimiento que nos ayuda a comparar y a entender las preferencias y estilos de pensamiento de nuestros clientes y mercado, y es por esta razón, que la información es valiosa desde la claridad de la comunicación. A través de la presentación de conceptos y recomendaciones metodológicas, el trabajo sobre casos reales, vídeos, lecturas, ejercicios individuales – grupales y reflexiones compartidas, los participantes aprenden, experimentan, y asimilan la importancia de comunicarse, de aprender y de escuchar las necesidades de nuestros clientes.

- Que es Diversidad
- El individuo, su Auto-conocimiento. Liderazgo y Estilos.
- Outdoors práctica de trabajo en equipo
- Prácticas de Comunicación
- Caso de Éxito
- Reflexión
- Feedback

Casos prácticos y ejemplos basados en las necesidades de los participantes.

Se entrega perfil Herrmann Individual

Duración del curso: 8 horas

Promedio de participantes: 9-15 personas

TALLER 5- MEJORAMIENTO DE COMPETENCIAS Y PRODUCTIVIDAD DEL TALENTO HUMANO

Objetivo del Taller: A través de la presentación de conceptos y metodologías claves para la evaluación y mejoramiento de la productividad laboral, se busca generar habilidades dentro de los participantes con el fin que logren gestionar de forma asertiva las personas dentro de la organización y liderar equipos.

Metodología del curso:

Potencializar el capital humano y organizacional con las competencias requeridas, comportamientos, valores, y prácticas necesarias para ejecutar los procesos claves y estos se transforman en Resultados efectivos de la estrategia de negocios es una necesidad de cualquier organizacional:

Temas a llevar:

- “La nueva fórmula del trabajo”
- Las 5 claves para crear equipos de impacto en la empresa
- Definición de competencias por proceso y cargo
- Estructuras organizacionales efectivas
- Metodologías cuantificables para evaluar las competencias
- Ambientes de trabajo propicios para la potencialización del capital humano
- Identificación de necesidades claves del personal
- Casos prácticos y ejemplos basados en las necesidades de los participantes.

Duración del curso: 8 horas

Promedio de participantes: 9-15 personas