

Curso

Creación Ágil de Modelos de Negocio Innovadores

Modalidad presencial (bajo el modelo de Presencialidad Asistida por Tecnología PAT)

PRESENTACIÓN

Los modelos de negocio innovadores son los que están teniendo éxito en el mercado global. Para crear un modelo de negocio innovador o redefinir un modelo de negocio y su propuesta de valor, es necesario analizar todas las variables del ecosistema emprendedor.

La metodología Emprendimiento y Creación Ágil de Modelos de Negocios Innovadores de la empresa, la empresa aliada Rivera Expansión y cada uno de sus coach, permite llevar las ideas de negocio a otro nivel para que los emprendedores logren tener un modelo de negocio con el que puedan consolidar su empresa y presentarla ante inversionistas.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

GENERALES

Cada participante creará su modelo de negocio innovador que le permitirá llevar sus ideas de negocio a un nivel superior, y presentarlo ante potenciales inversionistas.

ESPECÍFICOS

- Descubrir la necesidad que satisface el negocio
- Hallar las competencias distintivas del emprendimiento
- Definir los recursos requeridos por el emprendimiento
- Analizar el mercado y los factores decisorios de compra
- Analizar la competencia y validar el mercado
- Identificar las ventajas competitivas de su negocio
- Lograr la definición mínima de producto viable
- Plantear las estrategias de entrada
- Consolidar el dossier del modelo de negocio ante inversionistas.

PERFIL DEL INTERESADO

- Emprendedores
- Profesionales de cualquier sector: ingenieros, administradores de empresas, arquitectos, financieros, contadores, abogados, docentes, etc.
- Empresarios que necesiten redefinir su modelo de negocio y propuesta de valor.
- Gerentes generales, CEO de gran o Mipyme, director de innovación, director de unidad de negocio, directivo medio.
- Personas que tienen ideas de negocio y quieren llevarla a un siguiente nivel para crear la empresa

METODOLOGÍA

La Metodología del curso será teórico-práctica: Dado que el objetivo del seminario será la nivelación de los participantes, los contenidos temáticos que se impartan han de ser aplicados en cada sesión al desarrollo de vivencias profesionales de cada participante. Por ende, cada clase tendrá una breve exposición teórica de los contenidos, seguida de una explicación mediante ejemplos prácticos.

En este orden, se busca despertar en los participantes el sentido inductivo – deductivo que les facilitará la identificación y evaluación de ideas de negocios con oportunidad en el mercado, o de sus empresas.

Módulo

Contenido

Intensidad

1 MOTIVACIÓN

- Idea innovadora
- Visión de generación de ingresos

6 horas

2 MERCADO

- Factores decisorios de compra
- Hábitos de compra
- Canales de venta

6 horas

3 COMPETENCIA

- Validación del mercado
- Introducción de la opción

6 horas

4 PROPUESTA DE VALOR

- Ventajas competitivas
- Descripción Mínima producto viable
- Mapa de hitos

12 horas

5 ESTRATEGIAS

- Las estrategias que si funcionan
- Consecución de clientes
- Estrategias orientación clientes
- Plan para dar a conocer el modelo

6 horas

6 INVERSIÓN

- PyG
- Inversión inicial y proyectada
- Análisis financiero

9 horas

EQUIPO DOCENTE

Expertos en esta área del conocimiento



ADRIANA DEL PILAR RIVERA HEREDIA COORDINADOR ACADÉMICO Y DOCENTE

Diecisiete años de experiencia como consultora en modelos de negocio, estrategias de fortalecimiento, crecimiento y expansión empresarial.

Fundadora (2011) y CEO de Rivera Expansión, empresa de referencia líder en Latinoamérica en internacionalización, emprendimiento de alto impacto y modelos de expansión como las franquicias, con la realización de más de 400 formaciones y asesoramiento a más de 1.200 emprendedores.

MBA por la Universidad Politécnica de Madrid (2006) y Doctora en Alta Dirección (2011) por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, España.

Desde 2017, Country Manager en exclusiva para Colombia de Franchise World Link, una de las principales redes de comercialización internacional de marcas y franquicias con presencia 58 países de 4 continentes.

Docente habitual de asignaturas de modelos de negocio, estrategia y expansión internacional empresarial en universidades de Colombia y de España.



MARGARITA REYES CAYCEDO DOCENTE

Economista MBA, magister en finanzas, magister en Alta Dirección con más de 10 años de experiencia en gestión empresarial con responsabilidades a nivel gerencial, excelencia y liderazgo efectivo en la planeación, organización y control de los asuntos administrativos y financieros; consultora, conferencista y docente en el área financiera y comercial de estructuración de franquicias para la compañía colombo-española Rivera Expansión, consultora máster en finanzas y negocios para Grupo Insigno, firma especializada en consultoría empresarial, desarrollo estratégico, diseño de producto y estructuración de negocios.

RECURSOS TECNOLÓGICOS

Uso de la plataforma Webex. Todos los docentes y estudiantes deberán tener un buen acceso a internet, sonido y cámara para poder facilitar las sesiones.

CERTIFICADOS

La Universidad Ean expide un certificado por participación a quienes asistan al 80% de las sesiones programadas. Los certificados se generan y entregan el día de cierre del programa únicamente a aquellos participantes que hayan cumplido con el mínimo requerido en la presente propuesta en la sesión inmediatamente anterior a la finalización.

DURACIÓN

75 horas