



Taller para convertir la creatividad en innovación y la innovación en negocio - CURSO ONLINE



08.Oct - 04.Nov 2018

Cod. @25-18

Mod.:
Online

Edition
2018

Activity type
Long-term online course

Date
08.Oct - 04.Nov 2018

Languages
Spanish

Academic Validity
30 hours

Organising Committee



Description

- 30 horas a lo largo de 3 semanas. (Dedicación 10 h / semana)
- Más 1 semana para evaluación y cierre del curso
- Fecha de inicio: 08/10/2018. Fecha de cierre 09/11/2018

Precio único: 80 euros

Idioma oficial: castellano

Criterios de Evaluación:

Este programa basa su metodología en el concepto de aprender haciendo. Por eso cada uno de los módulos requerirá de tu participación activa en forma de resolución de casos prácticos y en un formato de debate.

Según esto, los siguientes parámetros serán tomados en cuenta de cara a determinar la calificación individual:

Participación en foros/debates..... 30%

Realización de los Casos Prácticos 40%

Exámenes..... 20%

Planificación:

Semana I: Primera regla de la Innovación: no hay reglas

Semana II: La Persona. Nos busques clientes para tus ideas innovadoras. Busca ideas innovadoras para tus clientes

Semana III: Nadie dijo que sería fácil. El reto

Objectives

1. La creatividad es algo innato en las personas. El problema es que solo surge cuando se la estimula. Por eso este es el primer objetivo del taller. Estimular la creatividad en todos y cada uno de los departamentos.

2. La innovación es la capacidad de reconducir esa creatividad en iniciativas y proyectos, contrastarlos y ver sus posibilidades en la vida real.

3. Y negocio no es más implementar esas iniciativas y proyectos en mejoras que generen un retorno, y no solo en términos económicos, sino en términos que aporten a la marca un valor diferencial y de innovación.

Program

08-10-2018 / 14-10-2018

Primera regla de la Innovación: no hay reglas

-Bienvenida (Visión global de la asignatura)

-Introducción a la innovación. Casos de empresas líderes a nivel mundial que rompen las reglas (Conocer diferentes modelos de innovación disruptiva e incremental)

-Innovación y emprendimiento. Salir de la inercia (Analizar modelos de innovación en empresas líderes. Detección de tendencias)

-Ejercicio 1: Visita/investiga a dos empresas líderes para identificar las principales causas de su éxito y cómo lo aplicas a tu empresa/reto actual (Establecer conclusiones para aplicarlas a nuestra realidad)

TEACHER: **Juan Manuel de Lara**

15-10-2018 / 14-10-2018

La Persona

-Introducción al Modelo Persona. A través de Casos Prácticos -Modelo persona. Cómo construir desde las necesidades de las personas a partir de un arquetipo de cliente, para así diseñar el viaje del cliente que nos ayudara a convertir procesos en experiencias (Confeccionar un mapa de la empatía Diseñar la persona y el viaje del cliente usando metodología CANVAS).

-Ejercicio 2: Caso práctico: aplicar lo aprendido y hacerlo eligiendo un sector de actividad concreto. Resultado de la entrevista, mapa de la empatía, viaje del cliente.

TEACHER: **Juan Manuel de Lara**

22-10-2018 / 28-10-2018

Proceso de Innovación Inmersión a través de la observación como fuente de inspiración

-Proceso de Innovación Inmersión a través de la observación como fuente de inspiración (Resolver el reto a través del proceso "design thinking" Obtener Prototipo y Canvas) (Mapa del Problema Mapa de retos estratégicos y tácticos)

-Ideación e Implementación. Proceso de formación y enlace de las ideas para Implementar la idea/s más valiosa a través de un prototipo para mostrarlo y testarlo. Desarrollar modelos de negocio teniendo en cuenta todos los "stakeholders" para acelerar el crecimiento.

-Introducción Fases del proceso de Innovación. Herramientas y técnicas.

-Ejercicio 3: Selección de claves. Prototipo. Modelo de negocio.

-Sesión de Ideación. Resolución creativa de problemas complejos (Brainstorming, brainwritting, prototipo)

TEACHER: **Juan Manuel de Lara**

29-10-2018 / 04-11-2018

Evaluación del curso

Periodo que tendrá el director del curso para proceder a la evaluación del alumnado.

TEACHER: **Juan Manuel de Lara**

Directed by



Juan Manuel de Lara Alonso

StarPay Iberia, Socio Fundador

Pasión, motivación, innovación. Tres palabras que para mi son la base de cualquier actividad profesional, pero mucho más si está relacionada con los negocio digitales y el marketing. Tres palabras que tenido el privilegio de experimentar en el lanzamiento de GSM (Movistar) en España, en el de la banca on line (Bankinter), en la creación de la oficina para la innovación de Bankinter, y en la evolución del negocio digital de Renta 4 Banco y Bankia. Y tres palabras cuyo significado tengo el placer de compartir en Escuelas de negocios y en foros internacionales, y que recientemente me han llevado a incorporarme a la empresa Análisis e Investigación. De este modo, mi experiencia se ve enriquecida con otra todavía mayor: la de una empresa líder en el sector de los Estudios de Mercados y el conocimiento del consumidor.

Registration fees

REGISTRATION

UNTIL 10-10-2018

Single rate

80,00 EUR