Workshop

Innovación de Modelos de Negocio

¿Tienes que mejorar modelos de negocio?

¿Debes optimizar procesos?

¿Buscas crear nuevo valor, construir nuevos negocios o transformar empresas?

¿Necesitas formas innovadoras de mejorar la empresa?

Si la respuesta ha sido “sí” a alguna de las preguntas,

¡ Te esperamos en nuestro workshop !

Contenidos del workshop

El taller se compone de una fase conceptual (aprendizaje) y una parte práctica (aplicada en sesiones de trabajo). El taller es interactivo tanto en la parte conceptual como en la parte práctica e incluye numerosos ejercicios y discusiones.

El taller está basado en el libro *Generación de Modelos de Negocio*, en herramientas de análisis y mejora del rendimiento empresarial, y en técnicas de generación, evaluación y selección de oportunidades de mejora.

"Todas las organizaciones necesitan un enfoque sistemático para revisar y rejuvenecer su modelo de negocio ¿Cuál es el tuyo?"

Objetivos y beneficios del workshop

El taller:

- Durante la *primera parte* el taller proporciona a los participantes una **metodología de desarrollo de modelos de negocio**, este enfoque se basa en los métodos y herramientas que se han utilizado con éxito en organizaciones mundiales tales como 3M, Ericsson, Telenor, Deloitte, Capgemini y en organizaciones del sector público.
- La *segunda parte* permite a los participantes **iniciarse "practicando" el diseño de modelos de negocio** y la generación de oportunidades de mejora**.** En diferentes sesiones de trabajo, los participantes aplicarán las técnicas aprendidas sobre sus propias empresas y negocios. Los participantes pueden trabajar de forma independiente o en grupos si pertenecen a la misma empresa o sector industrial.

Después de asistir al taller los participantes:

- Comprenderán porque **pensar sobre los modelos de negocio** es importante hoy en día y como este enfoque va más allá de la mera innovación de productos.
- Entenderán totalmente y habrán aplicado un **enfoque sistemático para desarrollar y mejorar modelos de negocio**.
- Habrán revisado **algunos ejemplos** de cómo se han aplicado estás técnicas en otras empresas y sectores.
- Dispondrán de un **mapa de debilidades** de sus empresas.
- Dispondrán de un **mapa de fortalezas** de sus empresas.
- Dispondrán de un **conjunto de proyectos de mejora** con información detallada que pueden implantar de forma inmediata.
- Dispondrán de una **lista priorizada de proyectos de mejora** que facilitará la implantación más temprana de los proyectos más rentables.

Agenda del workshop

8 horas

1 hora

¿Por qué es importante pensar en los negocios de una forma global?

- Contexto
- Innovación y creación de valor
- Casos y ejemplos

1 hora

Un enfoque sistemático para el desarrollo de modelos de negocio

- Lienzo de Modelos de Negocio
- Casos y ejemplos

6 horas

Practicar la creación de mejoras empresariales usando el Lienzo de Modelos de Negocio

- Describir el modelo actual
- Identificar debilidades actuales
- Idear oportunidades de mejora
- Seleccionar oportunidades de mejora
- Completar perfiles de proyectos de mejora

Workshop
19 de diciembre

350 €

- 300 € si formalizas la matrícula antes del 5 de diciembre
- 250 € a partir del segundo asistente de la misma empresa

Información para Inscripción

Tu Inversión

La matriculación en el programa incluye todo el material del curso, un mes de soporte por correo electrónico, acceso ilimitado al blog y videos de "**Propuestas Ganadoras 2.0**".

- Registro individual: 350 €
- Registro antes del 5 de diciembre de 2012: 300 €
- Segundo y siguientes asistentes de la misma empresa: 250 €

Confirmación de Inscripción

La asistencia al programa se va completando por orden de inscripción. El aforo está limitado a 30 participantes. Tu plaza solo estará confirmada después de recibir el pago.

- Cumplimentación y envío del formulario de la página siguiente a inscripciones@advancedpm.es

- Transferencia, depósito o ingreso en cuenta bancaria a la cuenta: 2038-2960-78-6000050568 (Bankia)

Tan pronto como recibamos tu pago, se te enviará confirmación oficial, y un cuestionario para cumplimentar previamente a la celebración del taller.

Horario

Comenzaremos la jornada a la hora exacta indicada en el programa el miércoles 19 de diciembre de 2012:

- 8:30 Registro de asistentes y Networking
- 9:00 Inicio del taller
- 11:30 Café y Networking
- 12:00 Reanudación de la sesión matinal
- 13:30 Almuerzo
- 14:30 Inicio de la sesión vespertina
- 16:30 Café y Networking
- 17:00 Reanudación de la sesión vespertina
- 19:00 Finalización y clausura del taller

Cafés y Almuerzo

El almuerzo y los cafés no están incluidos en el precio del taller, por tanto irán por cuenta del participante, así como otras consumiciones y gastos personales.

Política de Cancelación

Deberá ser comunicada por escrito al mail cancelaciones@advancedpm.es. Si se comunica hasta 15 días naturales antes de la fecha de celebración del curso, se devolverá el importe de cada inscripción menos un 50% en concepto de gastos operativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción pero se admite la sustitución de su plaza, que deberá ser notificada por escrito hasta un día antes de la celebración del curso en inscripciones@advancedpm.es. La asistencia al curso únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración.

Ubicación

El taller se celebrará

¿Cuándo?

19 de diciembre de 2012

¿Dónde?

Affirma Network Business Center

Paseo de la Castellana, 164-166
entreplanta 1ª

28046 Madrid

Formulario de Inscripción

Nombre: _____

Email: _____

Posición: _____

Empresa: _____

Teléfono de contacto: _____

Nombre2: _____

Email2: _____

Posición2: _____

Empresa2: _____

Teléfono de contacto2: _____

Datos de facturación

Empresa: _____

CIF: _____ Departamento: _____

Persona de contacto: _____

Cargo: _____

Dirección: _____

Población: _____ C.P.: ____

Teléfono: _____ Fax: _____

Inversión

- 350 € por persona
- Registro antes del 5 de diciembre de 2012: 300 €
- Segundo y siguientes asistentes de la misma empresa: 250 € por persona

Inscripciones: Deberán comunicarse por escrito al mail inscripciones@advancedpm.es

- Para grupos de 2 o más asistentes de una misma compañía, la inscripción deberá realizarse en grupo y la factura será única
- Los precios indicados no incluyen el 21% de IVA correspondiente
- Pago por transferencia bancaria a la cuenta 2038–2960–78– 6000050568 (Bankia)
- Recuerde que resulta imprescindible indicar en el concepto el nombre y primer apellido del/los asistente/s y la empresa.

Cancelación de inscripciones: Deberá ser comunicada por escrito al mail cancelaciones@advancedpm.es. Si se comunica hasta 15 días naturales antes de la fecha de celebración del curso, se devolverá el importe de cada inscripción menos un 50% en concepto de gastos operativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción pero se admite la sustitución de su plaza, que deberá ser notificada por escrito hasta un día antes de la celebración del curso en inscripciones@advancedpm.es. La asistencia al curso únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración.

Cancelación del curso-taller: La organización se reserva el derecho de anular la realización del curso hasta 10 días naturales antes de su inicio, retornándose en este caso la totalidad de los derechos de inscripción satisfechos hasta esa fecha.

Mariano A. Paredes

Más de 20 años de experiencia en consultoría y ventas. Ha participado en 2 startups y en más de 200 proyectos de mejora de costes, optimización de procesos, ebusiness, innovación, transformación de empresas, outsourcing, estrategia de TI, integración, implantación de ERPs, business intelligence.

MBA por el Instituto de Empresa (IE-Business School).
Ingeniero en Informática por la Universidad Politécnica de Madrid.

EXPERIENCIA DOCENTE

- Miembro del comité de formación y desarrollo profesional de PriceWaterhouseCoopers.
- Profesor con IE-Business School en business transformation, ventas, ofertas ganadoras, outsourcing, TQM, Balanced Scorecard, estrategia, alineamiento negocio-IT, optimización de costes y del rendimiento de IT.
- Profesor MBA (Gerentes consultoría, Gerentes auditoría, Direcc. Proyectos) UPM-Universidad Politécnica.
- Profesor con George Washington University en MBA de Dirección de Proyectos.
- Profesor con ESI-PMI en Dirección de Proyectos.
- Profesor de habilidades directivas en MBA de la UCLM-Universidad de Castilla la Mancha.
- Profesor con IIR en Propuestas ganadoras, mejora del rendimiento de IT y habilidades directivas.

ARTICULOS Y PUBLICACIONES

Articulista con diferentes publicaciones como Cinco Días y Datamation.

Mariano Paredes | Socio Director | APM
Phone +34.91.685.00.84 | Mobile +34.660.41.54.54
Francos Rodríguez 33 | 28039 Madrid | Madrid | Spain
mariano.paredes@advancedpm.es
www.advancedpm.es
http://ofertasganadoras.blogspot.es