



¿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 estas 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.

Recursos Clave	<p><b>Aliados/Partners Clave</b></p> <p>¿Quiénes son los aliados? ¿Quiénes son socios y partners de valor? ¿Qué actividades clave realizan nuestros partners?</p> 
Recursos Clave	<p><b>Actividades Clave</b></p> <p>¿Qué actividades clave realizan nuestros partners? ¿Qué actividades clave realizan nuestros partners?</p> 
Canales	<p><b>Propuesta de Valor</b></p> <p>¿Qué valor le entregamos al cliente? ¿Qué actividades clave realizan nuestros partners? ¿Qué actividades clave realizan nuestros partners?</p> 
Canales	<p><b>Relación con el cliente</b></p> <p>¿Qué tipo de relación existe con los segmentos de clientes? ¿Qué actividades clave realizan nuestros partners? ¿Qué actividades clave realizan nuestros partners?</p> 
Canales	<p><b>Segmentos de cliente</b></p> <p>¿Quiénes son los segmentos de clientes? ¿Qué actividades clave realizan nuestros partners? ¿Qué actividades clave realizan nuestros partners?</p> 

# Agenda del workshop

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

horas

# Workshop





## 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://www.advancedpm.es)  
<http://ofertasganadoras.blogspot.es>