

MA¥ORT

CAPACITACIÓN MODELO DE NEGOCIO (CANVAS)

DIRIGIDO A :

Jefes de proyectos de desarrollo de nuevos productos / servicio, Directores de Marketing y Comercial y Empresarios y Emprendedores que quieran definir o mejorar su Modelo de Negocio.

OBJETIVO :

Reconocer los distintos ámbitos de gestión que conforman un Modelo de Negocio junto con distintas posibilidades de desarrollo generando conocimiento sobre modelos de negocio a empresas y organizaciones con el objetivo de que puedan desarrollar alternativas sobre los aspectos claves de gestión estratégica y operativa, aprendiendo a reconfigurar su propuesta de valor.

HORARIOS :

VIERNES 17:00 - 21:00 **Y** **SÁBADO** 09:00 - 13:00

25
HORAS

5
SESIONES

MONTO DE LA INVERSIÓN Y FORMA DE PAGO :

PRECIO: \$5,250.00 + IVA

**SOCIOS DE
LA CONSULTORIA:** 15 % DE DESCUENTO

El pago podrá realizarse en Tarjeta,
Efectivo, Cheque o Transferencia.



TEMARIO:

1. El modelo de negocio

- ¿Qué es un modelo de negocio?
- Necesidad de revisar el modelo de negocio ante la cambiante realidad actual
- Diversos modelos de negocio dentro de la misma organización
- Visión estratégica del modelo de negocio
- Segmentos de Clientes.
- Propuesta de Valor.
- Relacionamiento con los Clientes.
- Canales de Distribución.
- Procesos de Trabajos.
- Alianzas Estratégicas.
- Determinación de los Recursos.

2. Implementación del modelo de negocio Canvas

- El lienzo del modelo de negocio Canvas.
- Los nueve bloques del modelo de negocio Canvas
- Metodología básica para la construcción del modelo de negocio

3. La oferta de valor

- El modelo Canvas para la definición de la oferta de valor
- La oferta de valor: fundamento del modelo de negocio
- Factores en la definición de la oferta de valor

4. Herramientas básicas para la construcción del modelo de negocio

- Identificación de fuerzas y debilidades dadas las tendencias del entorno.
- Fuerzas del mercado, industria y macroeconómicas
- Visualización
- Prototipos

5. Resultados Proyectados

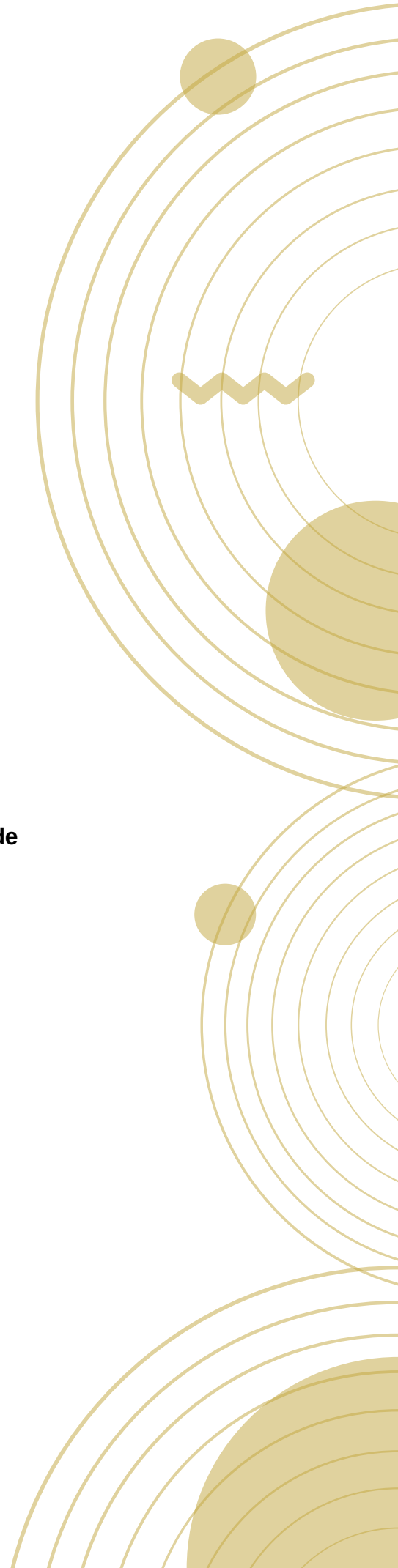
- Determinación de los Ingresos.
- Determinación de los Costos.

6. Implementar el Modelo de Negocio

- Definición de ruta de implantación.
- Gestión del proyecto

7. Gestionar el Modelo de Negocio

- Errores habituales en la implantación
- Como no morir de éxito.



CAPACITADOR

ALEJANDRO FUENTES



Licenciado en Bibliotecología y Estudios de la Información por la Universidad Nacional Autónoma de México desde hace 5 años colaboro con la Alta Dirección en la definición de objetivos a mediano y largo plazo tomando como base las capacidades actuales de la organización y las capacidades que se deben desarrollar para el logro de las metas; así mismo elaboro el Plan Estratégico, realizo su seguimiento y evaluación en el paso del tiempo cuenta con diplomados en Estrategias para la creación de valor por el Instituto Tecnológico Autónomo de México y Lean Six Sigma Black Belt por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

MAYORT

CONTACTO

NATALY MATA

NMATA@MAYORT.COM.MX

(55) 52 06 34 42

LONDRES 39 - 101 COL. JUÁREZ

WWW.MAYORT.COM.MX

