

Octubre 2019

# FORMACIÓN

Pymes y Emprendedores

**cise**  
CENTRO INTERNACIONAL  
UNIVERSIDAD DE CANTABRIA  
UCEIF

**GOBIERNO  
de  
CANTABRIA**  
CONSEJERÍA DE INNOVACIÓN, INDUSTRIA,  
TRANSPORTE Y COMERCIO

# Talleres prácticos para aprender a analizar, generar, testar y comunicar nuevos modelos de negocio

La formación que recibirás tendrá una duración total de **20 horas** y se impartirá en 5 sesiones **prácticas y participativas** de 4 horas de duración.

- Sesiones guiadas por expertos que favorecen la adquisición y transmisión de conocimientos.
- Basadas en el concepto "aprender haciendo" y el valor del trabajo en equipo.
- Elige las sesiones que más te interesen. (Prioridad para inscritos al curso completo)
- Certificado de asistencia.

## Dirigido a PYMES y emprendedores...

- ◆ Que quieran tener una visión diferente de los modelos de negocio.
- ◆ Que quieran estar actualizados con las nuevas tendencias de negocio.
- ◆ Que quieran aprender a comunicar su proyecto/idea.
- ◆ Que deseen ampliar su red de contactos y oportunidades.

## Información general

- ◆ **FECHAS:** 15-16-17 y 22-24 de octubre
- ◆ **PLAZAS:** limitadas. Prioridad para inscritos al curso completo
- ◆ **MATRÍCULA:** Gratuita | **100% Subvencionada** | **Curso valorado en 2.000 €**
- ◆ **UBICACIÓN:** Espacios CISE | CDTUC | E.T.S. Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos Avd. Los Castros, s/n, 39005 - Santander
- ◆ **CERTIFICADO:** Certificado de asistencia a las sesiones.
- ◆ **CONTACTO:** 942 206744 | [contacto@cise.es](mailto:contacto@cise.es)

## Contenido de las sesiones

### ◆ **Pensamiento creativo:**

- Principios de la creatividad.
- Herramientas creativas.
- Cultivando la colaboración en los equipos.

### ◆ **Diseño y Validación de modelos de negocio. Lean Start Up (I):**

- El Lienzo Modelo de Negocio (Canvas) como herramienta para analizar y generar un modelo de negocio.
- Qué es el mapa de entorno o de stakeholders.
- Cómo competir. Estrategia Océano Azul. Matriz RICE.
- Validar y testar un modelo de negocio. Identificación y priorización de hipótesis. Tipos de hipótesis.

### ◆ **Diseño y Validación de modelos de negocio. Lean Start Up (II):**

- Validar y testar un modelo de negocio. Encaje Problema-Solución: Validación del problema | Validación de solución.
- ¿Qué es pivotar? ¿Cuándo debo hacerlo?
- Plantillas y herramientas para validación

### ◆ **Marketing:**

- Orientación hacia el cliente.
- Estrategias comerciales.
- El marketing off line.

### ◆ **Cómo comunicar tu idea/proyecto**

- Claves para una buena presentación de tu proyecto en público.
- Qué debe contener tu presentación.
- Cómo cuidar la imagen de tu presentación.
- Cómo contar tu proyecto. El storytelling.



## Calendario - Octubre 2019

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
14	15 16h-20h Design Thinking	16 16h-20h Diseño y Validación I	17 16h-20h Diseño y Validación II	18	19	20
21	22 16h-20h Marketing	23	24 16h-20h Cómo comunicar	25	26	27

## Equipo de expertos

El programa formativo cuenta con un panel de profesionales con una amplia experiencia en sus ámbitos de conocimiento.



**Consuelo Verdú**

Consultora en innovación. Experta en Design Thinking y Lean Startup. Comprometida con el desarrollo de las empresas apoyando en el lanzamiento de productos y servicios.



**Antonio Salas**

Especialista en gestión de equipos de venta y estrategia comercial. Experto en dirección y formación con más de 15 años de experiencia en diferentes empresas multinacionales.



**Paula Capparelli**

Experta en Comunicación y Marketing. Periodista, MBA y ex deportista profesional. Amplia experiencia en innovación, emprendimiento y en asesoramiento a startups.

## Inscripciones hasta el 1 de Octubre

### PLAZAS LIMITADAS

**APÚNTATE AQUÍ**

