

DISEÑO Y REFORMULACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO

Código: DRM-N

Propuesta de Valor: CAPACITACIÓN GERENCIAL

Duración: 76 Horas



La concepción de la propuesta de valor exitosas para los negocios requiere de una fuerte capacidad analítica para identificar las variables y estrategias que les permitan crear, entregar y capturar valor para su empresa. La propuesta de valor en el modelo de negocio es crucial para comprender las bases de la diferenciación competitiva. El programa pretende que los participantes puedan comprender e integrar las tres "dimensiones" del valor: creación, entrega y captura al diseñar y desarrollar modelos de negocio.



AUDIENCIA

- Gerentes de empresas, responsables de planificación estratégica, propietarios de empresa y emprendedores que busquen analizar y fortalecer sus modelos de negocio.
- Profesionales que realicen consultoría y asesoría a empresas.
- Estudiantes y toda persona interesada.



PRE REQUISITOS

- No tiene requisitos previos.



OBJETIVOS

- Conocer el marco estratégico de la propuesta de valor.
- Análisis modelos de formulación del modelo de negocio.
- Identificar los requisitos de los clientes y formular la propuesta de valor
- Desarrollo del modelo de negocio de acuerdo a la metodología del Canvas Business Model



CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Certificado oficial de **COGNOS**.
-



CONTENIDO

1. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE MODELOS DE NEGOCIO

- 1.1. CONCEPTOS FUNDAMENTALES.
- 1.2. EL MARCO ESTRATÉGICO.
- 1.3. MARCO DE LA PROPUESTA DE VALOR Y LAS VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPARATIVAS.
- 1.4. ANÁLISIS DE CASOS DE MODELOS DE NEGOCIO.

2. LEAN CANVAS

- 2.1. LA SEGMENTACIÓN DE MERCADO
- 2.2. EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y SUS NECESIDADES ESPECÍFICAS.
- 2.3. LOS “NO-CLIENTES” DE LA ORGANIZACIÓN Y SUS NECESIDADES ESPECÍFICAS.
- 2.4. ANÁLISIS DE LA PROPUESTA DE VALOR ACTUAL.
- 2.5. CONCEPCIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR.

3. CONSTRUCCIÓN MODELOS DE NEGOCIO, METODOLOGÍA CANVAS

- 3.1. IDENTIFICACIÓN DE LOS VEHÍCULOS ADECUADOS PARA CADA SEGMENTO DE CONSUMIDORES.
 - 3.2. IDENTIFICACIÓN Y VALORACIÓN DE RECURSOS Y ACTIVIDADES CLAVE.
 - 3.3. IDENTIFICACIÓN Y VALORACIÓN DE ALIADOS CLAVE.
 - 3.4. ANÁLISIS Y VALIDACIÓN DE INGRESOS Y COSTOS.
-



BENEFICIOS

- Al finalizar el curso, los participantes podrán desarrollar un modelo de negocio estructurado, con base en la metodología del Canvas Business Model.