





PRESENCIAL

Innovación y Aceleración Comercial con Design Sprint

Socios CCQ \$140 \$200

Público en general







20 Horas Lunes a Viernes 18:00 a 20:00

Innovación y Aceleración Comercial con Design Sprint

Descripción

El participante dispondrá de un cuaderno de trabajo con lienzos donde aplicará los conceptos a casos reales de innovación y aceleración comercial

Se entregará un repositorio de videos, libros y casos de estudio como herramientas de refuerzo de la metodología DESIGN SPRINT

Objetivo

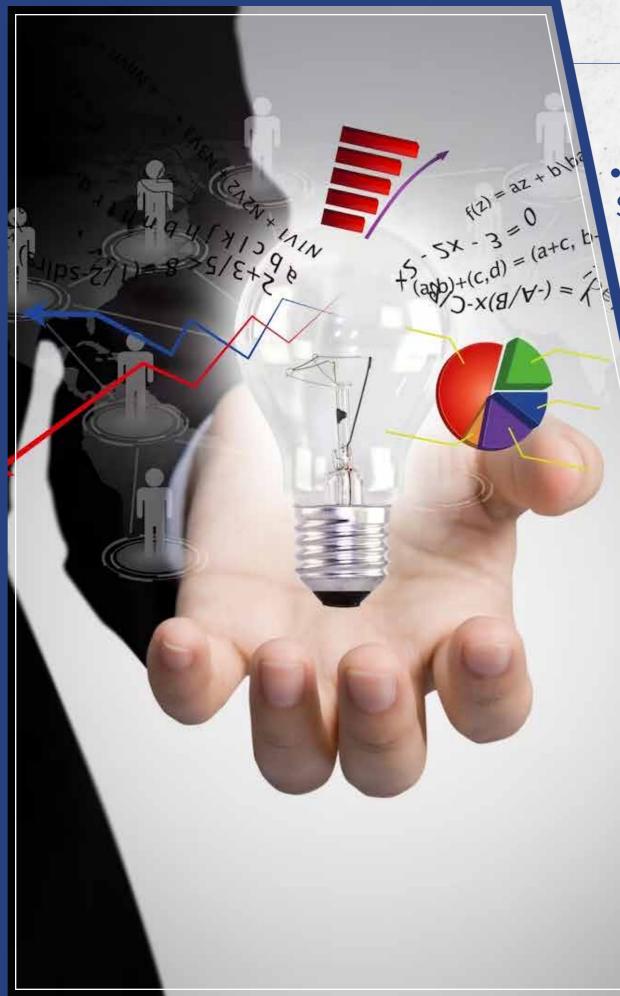
Diseñar productos y servicios innovadores según las condiciones de los mercados actuales

Acelerar la comercialización de nuevos productos y servicios en segmentos de mercado establecidos

Dirigido a:

Este programa va dirigido a directores, jefes de áreas de marketing, comercial y ventas que desean construir nuevos productos y servicios para sus clientes y acelerar aquellos que necesitan una comercialización diferenciada





CONTENIDO

Modulo I: Problem framming

Se plantean las metas a alcanzar en el largo plazo, se mapea y comprende la problemática que debe ser resuelta y se definen los alcances del sprint

• Modulo II: Diseño de soluciones

Se plantean las posibles soluciones, se ralizan lluvias de ideas y se investigan las actuales soluciones de terceros para poder hacer varios bosquejos de las posibles soluciones

• Modulo III: Formulación de hipótesis

Se escogen las soluciones que más sentido hace a la problemática planteada y se plantean los peores escenarios que se puedan presentar a fin de plantear hipótesis de validación en un mercado real

- **Modulo IV:** Construcción de prototipos Se empiezan a construir prototipos funcionales que deberán ser validados con clientes reales. Estos prototipos se constuiran de baja, media y alta fidelidad.
 - Modulo V: Validación Real

En este día se validarán los prototipos con clientes reales con el objetivo de pasar del prototipo a un MVP. Se diseñarás las estrategia comerciales pertinentes para su aceleración en mercado.



Patricio Ulloa

MSC EN MARKETING DIGITAL

- Más de 15 años trabajando en el ecosistema de emprendimiento e innovación de Ecuador
- Más de 1200 emprendimientos capacitados en los últimos 5 años
- Facilitador de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito

Ricardo González

MBA MENCIÓN MERCADEO DE LA UNIVERSIDAD EAFIT

- Certificado "Innovación para emprendedores" de la Universidas de Maryland Estados Unidos
- Docente de Maestrías UDLA, ESPOCH, SEK, UTE
- Facilitador de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito



Complementa tu formación gratuitamente

TU NEGOCIO
EN MARCHA

En reconocimiento a la confianza que has depositado en nosotros para potenciar tu formación académica, ponemos a tu disposición un curso complementario y asincrónico a través de la plataforma Moodle.

CURSO: Planeación Estratégica

APRENDERÁS:

- 1. ¿Cómo hacer un diagnóstico?
- 2. Plan de acción empresarial
- 3. ¿Cómo desarrollar el diagnóstico de un negocio?
- 4. Análisis FODA
- 5. Posicionamiento
- 6. Análisis PEST
- 7. Matriz Competitiva

Completa el curso según tu disponibilidad de tiempo

Duración Total:

2 horas









capacitacion@lacamaradequito.com

www.ccq.edu.ec

