

Taller: Definición del Modelo de Negocio (Canvas)

Versión en línea

Nota: Este curso es en la modalidad en línea a través de la herramienta Zoom. Se requiere que el participante cuente con computadora, laptop, tablet, teléfono inteligente o cualquier otro dispositivo que permita reproducir audio y video y una buena conexión a internet.

Las clases serán en tiempo real en los días y horario publicados. Las sesiones no serán grabadas y el participante sólo tendrá acceso a las sesiones del curso en el grupo al cual se haya inscrito.

EXPOSITOR

Eduardo Staines Tamayo

El profesor Eduardo Staines Tamayo tiene más de 40 años de experiencia; es especialista en la definición de estrategias de empresa, su modelo de negocio, así como en la administración por procesos y su mejora, considerando éstos como elemento principal en la estructura de las organizaciones para la ejecución de su estrategia. Su experiencia profesional incluye su actividad como consultor independiente por más de 13 años y la dirección de la práctica de consultoría por procesos y estrategia para Astran, empresa mexicana de consultoría por 12 años, así como para KPMG, firma internacional de consultoría, por 10 años. Fue Gerente de control de gestión durante 2 años para Danone de México y 2 años para L’Oreal de México.

Ha sido durante 26 años profesor universitario a nivel licenciatura y posgrado en diversas instituciones educativas; asimismo, ha impartido cursos de capacitación en sus temas de especialidad para sus clientes de consultoría. En el ITAM ha impartido los cursos-taller de Administración por Procesos y de Análisis y Mejora de Procesos desde 2013 a la fecha. Tiene estudios de Maestría en Administración por la UNAM; cursó el Diplomado en Sistemas de Información en el ITAM y la licenciatura en Administración de Empresas en la Universidad La Salle.

OBJETIVO

Que las personas que dirigen organizaciones adquieran las habilidades prácticas y los conocimientos especializados para definir la oferta de valor a sus clientes, así como la forma en que lo crearán y entregarán.

Al concluir este curso taller, los participantes conocerán:

1. El concepto de modelo de negocio y la importancia de definirlo claramente, como fundamento para la creación y entrega de valor a los clientes de la organización.
2. El modelo Canvas para definir visualmente el modelo de negocio de la organización mediante los bloques que lo integran, desde la propuesta de valor a los clientes, hasta cómo se crea y se entrega.

3. La metodología y las principales herramientas utilizadas para la definición práctica de la oferta de valor y del modelo de negocio con el modelo Canvas.
4. El uso del modelo Canvas, mediante ejemplos de diversas organizaciones.
5. Las aplicaciones prácticas de la metodología y herramientas del modelo Canvas mediante ejercicios.

Este curso taller se imparte con un enfoque constructivo, a fin de que los participantes conozcan no solo el qué y el cómo del tema, sino también el para qué. Se proporcionan los elementos para entender conceptualmente el contenido del curso, mientras que los ejemplos y ejercicios prácticos refuerzan la asimilación de los conocimientos.

Se cubren los siguientes aspectos:

- Conceptos básicos de los modelos de negocio y la importancia de la revisión y definición de la oferta de valor para determinarlos.
- El modelo Canvas, su diseño, lógica, metodología y herramientas básicas.
- Ejercicios prácticos basados en esquemas conocidos de operación de empresas.

DIRIGIDO A

- Directores generales o directores y gerentes de áreas funcionales en organizaciones privadas y públicas.
- Responsables de la definición, creación y entrega de valor a los clientes.
- Consultores externos e internos dedicados a apoyar a las organizaciones en la definición de su modelo de negocio.

TEMARIO

1. El modelo de negocio
 - 1.1. Qué es un modelo de negocio
 - 1.2. Necesidad de revisar el modelo de negocio ante la cambiante realidad actual
 - 1.3. Diversos modelos de negocio dentro de la misma organización
 - 1.4. Visión estratégica del modelo de negocio
2. El modelo de negocio Canvas
 - 2.1. El lienzo del modelo de negocio Canvas. Su diseño
 - 2.2. Los nueve bloques del modelo de negocio Canvas y sus funciones
 - 2.3. Metodología básica para la construcción del modelo de negocio
 - 2.4. Ejemplos
 - 2.5. Acciones posteriores al diseño visual del modelo de negocio Canvas
3. La oferta de valor
 - 3.1 El modelo Canvas para la definición de la oferta de valor
 - 3.2 La oferta de valor: fundamento del modelo de negocio
 - 3.3 Factores en la definición de la oferta de valor
 - 3.4 El mapa de valor: qué le resolvemos al cliente
 - 3.5 Ejemplos
4. Herramientas básicas en la revisión y construcción del modelo de negocio
 - 4.1 Identificación de fuerzas y debilidades dadas las tendencias del entorno. Fuerzas del mercado, industria y macroeconómicas

- 4.2 Visualización
- 4.3 Prototipos
- 4.4 Narración

- 5. Ejercicio práctico
 - Asignación de un ejercicio a cada equipo de trabajo, con esquemas conocidos de operación de negocios

 - 5.1 Descripción del modelo de negocio actual
 - 5.2 Revisión del modelo de negocio actual
 - 5.3 Descripción del modelo de negocio futuro utilizando una de las herramientas básicas de construcción
 - 5.4 Definición de la oferta de valor para el segmento de clientes elegido
 - 5.6 Construcción del modelo de negocio futuro Canvas
 - 5.6 Propuesta de acciones subsecuentes al modelo de negocio futuro

- 6. Cierre
 - 6.1 Lecciones aprendidas
 - 6.2 Posibles acciones posteriores

DURACIÓN

12 horas