

Taller experiencial de generación de modelos de negocio para Investigadores-emprendedores

Herramientas avanzadas para ver la potencialidad y VALORACION de una idea o activo tecnológico

Utilizando metodología innovadora de modelos de negocio basada en el modelo canvas



NIVEL AVANZADO



INDICE

1. ¿PORQUÉ ESTE TALLER ?
2. ¿QUE OBTENDRÁ EL INVESTIGADOR SI VIENE AL TALLER?
3. COMO SE REALIZA
4. PROGRAMA DE TRABAJO
5. EL PONENTE
6. EVALUACIONES DEL TALLER

PORQUÉ ESTE TALLER

La enorme velocidad a la que se producen los cambios y la competencia obligan a los **CENTROS DE INVESTIGACIÓN** a abandonar los planteamientos tradicionales de planificación estratégica y a abordar una nueva forma de competir basada en un nuevo modelo de Negocio de los centros.

La crisis que vivimos ha acentuado esta necesidad de reinventarse porque ahora es, en muchos casos, no sólo una oportunidad de mejora para la empresa sino una cuestión de supervivencia.

Debemos analizar si el enfoque estratégico de los centros puede pasar por:



- **Generar negocio con proyectos de I+D** y no sólo hacer proyectos de I+D.
- **Enfocarnos en la creación de valor transferible** a nuestros clientes y a la Sociedad y no sólo en generar conocimiento.
- **Aplicar la innovación abierta para aumentar el valor** a nuestros clientes en vez de desarrollos exclusivamente internos.

Se abre una oportunidad de mejora y de cambio con la herramienta de generación de Modelos de Negocio.

¿QUE OBTENDRÁ EL INVESTIGADOR SI VIENE AL TALLER?

Los Investigadores que vengan al curso podrán adquirir los siguientes elementos:



- **Generar una actitud positiva hacia el pensamiento de que los activos tecnológicos tienen como objetivo acabar en el mercado.**
 - ❑ **ACTIVOS TECNOLÓGICOS A DESARROLLAR PARA SU LICENCIA.**
 - ❑ **DESARROLLOS PARA CONVERSIÓN EN START UP**
 - ❑ **PROYECTOS DE DESARROLLOS DE ALTO POTENCIAL**
 - ❑ **OPORTUNIDADES A RIESGO**
- **Empezar a practicar el diseño de Modelos de Negocio enfocado a las investigaciones desde TRL 0-1 .**
- **Entender porqué es importante pensar en clave de modelo de negocio.**

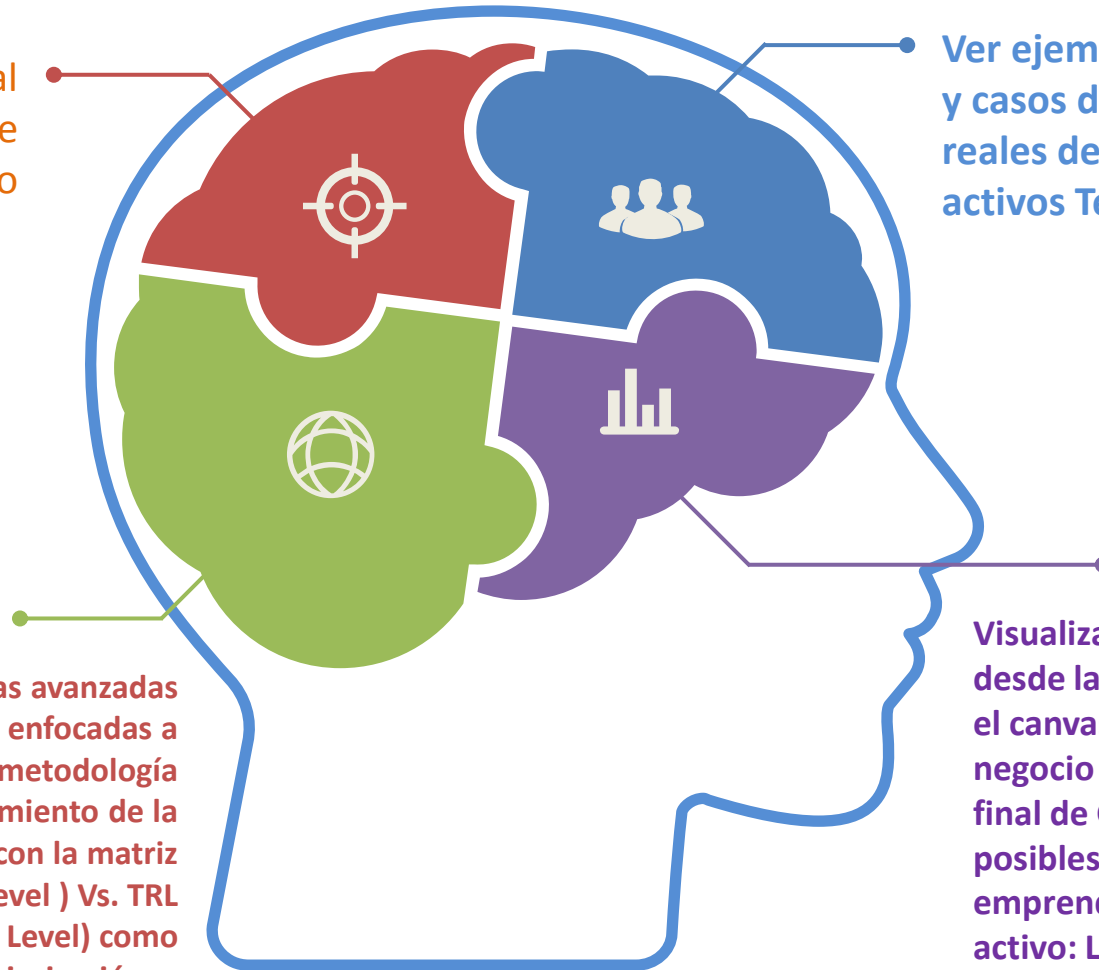
¿QUE OBTENDRÁ EL INVESTIGADOR SI VIENE AL TALLER?



Los Investigadores que vengan al curso podrán adquirir los siguientes elementos:

Aplicar una sistemática al desarrollo de modelos de negocio

Ver ejemplos concretos y casos de estudio reales de empresas y activos Tecnológicos



Visualizar el ciclo completo desde la idea, pasando por el canvas del modelo de negocio hasta la decisión final de Go/No Go, y los posibles caminos a emprender con la idea o el activo: Licenciar, montar una startup,...

Empezar a utilizar herramientas avanzadas de modelos de negocio enfocadas a investigadores, entre ellas, la metodología desarrollada para el posicionamiento de la idea y/o activo tecnológico con la matriz de BRL (Business Readiness Level) Vs. TRL (Technology Readiness Level) como herramienta de priorización y VALORACIÓN DE LOS ACTIVOS.

COMO SE REALIZA

La estructura del taller consiste en una parte conceptual (aprendizaje) y unas partes practicas aplicadas durante toda la sesión. El taller es una continua interactividad entre la parte conceptual y la practica con numerosos ejercicios y discusiones sobre modelos basados en ideas, activos tecnológicos y modelos ya consolidados.

El taller está basado en la metodología de modelos de negocios y desarrollada específicamente para investigadores con multitud de casos reales de aplicación de activos tecnológicos convertidos en negocios o desestimados.

Se realizará un ejercicio completo de evaluación de un activo tecnológico así como su valoración económica.

El taller avanzado tiene una duración de 16 horas que se puede impartir en 2 ó 4 sesiones..

EL PROGRAMA DE TRABAJO

El programa del taller se dividen en :

jornada 1 MAÑANA		Objetivos del Taller	
		Porqué son importantes los Modelos de Negocio . Ejercicios.	
		Sistemática de desarrollo de Modelos de Negocio. El Lienzo de los Modelos de Negocio. Ejercicios	
	Jornada 1 TARDE	jornada 2 MAÑANA	Entiendo los Patrones , similitudes. Casos prácticos
			Herramientas avanzadas. Customer value Canvas. Ejercicio
			Herramientas avanzadas. Entorno. Testeo con clientes: Mapa de la empatía. Ejercicio
	jornada 2 TARDE		Herramientas avanzadas. DAFO y Evaluación del modelo. Ejercicio.
			Pivotado: matriz ERIC. Ejercicio.
			Matriz TRL/BRL y VALORACION DEL ACTIVO. Ejercicio.
			Decisión del activo: Go/No Go. Posibles Rutas a Seguir . Ejercicio
			Relación del proceso con un Plan de Negocio
			Conclusiones. Evaluación.

EL PONENTE

•El ponente del taller es Aitor Díaz Lucas, Ingeniero Industrial, profesional con amplia experiencia en gestión, dedicado desde hace 10 años a la valoración de activos, lanzamiento y gestión de empresas de Base Tecnológica, así mismo directivo interino en varias empresas, miembro de varios consejos de dirección y administración y experto en generación y rediseño de modelos de negocio según el modelo Osterwalder. El taller experiencial de generación de modelos de negocio va en la actualidad por la 33ª Edición, habiéndose impartido en centros destacables como :

Red INNOVANET (INNOBASQUE)
•BIC-BERRILAN (vivero de empresas de base tecnológica-Gipuzkoa)
AZARO FUNDAZIOA (Centro de desarrollo comarcal)
AZTI-TECNALIA
UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO (UPV-EHU)
MONDRAGON UNIBERTSITATEA
GAIKER-IK4 (Centro tecnológico)
TECNALIA (Corporación Tecnológica con más de 1.500 empleados)
ESCUELA EUROPEA DE NEGOCIOS
DEUSTO BUSINESS SCHOOL
FEDERACIÓN VIZCAINA DE EMPRESAS DEL METAL
COLEGIO DE INGENIEROS INDUSTRIALES DE GIPUZKOA
ASOCIACION ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE MAQUINA HERRAMIENTA
FUNDACIÓN PROGRESO Y SALUD-JUNTA DE ANDALUCIA

EVALUACIÓN DEL TALLER

“El 93% de los asistentes a talleres anteriores, lo han puntuado de forma global de aplicabilidad como Alta-Muy Alta”.

“La nota media global obtenida en los talleres impartidos ha sido de 8.7”



Contactar en :

adiazlucas@adconsultores.es

Móvil : 637303173