

Taller

Generación de Modelos de Negocios

El desarrollo empresarial, en una era del conocimiento como en la que se vive hoy, está determinado por una serie de factores estratégicos con los cuales las organizaciones deben consolidar sus procesos de gestión. Con el propósito de fortalecer sus ventajas competitivas mediante la generación de valor.

La generación de valor, se encuentra determinada por dos factores fundamentales. El primero de ellos hace referencia al desarrollo de sistemas de información competitiva, y el segundo a la construcción de modelos de negocio apoyados desde la innovación organizacional.

Es este contexto, se evidencia una importante oportunidad para que los directivos puedan diseñar y consolidar modelos de negocio, adaptables a las condiciones del entorno y a las características de las organizaciones, convirtiéndose ésta en una oportunidad para la renovación estratégica de sus modelos de gestión.

Alexander Osterwalder, plantea que “un *modelo de negocio* es una herramienta conceptual que, mediante un conjunto de elementos y sus relaciones permite expresar la lógica mediante la cual una compañía intenta ganar dinero generando y ofreciendo valor a sus clientes... para generar fuentes de ingresos rentables y sostenibles”.



“No hay un único modelo de negocio... las oportunidades y opciones son innumerables, solo tenemos que descubrirlas.”
Tim O'Reilly

ALCANCE DE LA PROPUESTA:

Se presenta una propuesta de formación encaminada hacia la visualización, identificación y construcción de modelos de negocio, mediante la metodología CANVAS, que integra elementos estratégicos y estructurales para la generación de valor, con los cuales se satisfaga las expectativas del mercado y las necesidades de crecimiento y perdurabilidad de las organizaciones.

¿Cuál es la propuesta de valor?, ¿a qué clientes nos dirigimos?, ¿cómo rentabilizamos?, ¿cuáles son las competencias medulares?, ¿qué recursos claves requerimos?, ¿con quién debemos aliarnos?, ¿cómo es nuestra estructura de costos y gastos? Son solo algunas de las reflexiones que deben gestionarse para lograr un modelo de negocios exitoso.

Las empresas líderes a nivel mundial, saben que su continuidad y competitividad pasa, en la mayoría de los casos, por la innovación en su tradicional modelo de negocio.

Este taller, es una introducción teórico/ práctica de la utilización del *Lienzo de Modelo de Negocio*, como herramienta para describir, analizar y diseñar modelos de negocio, aplicables a cualquier tipo de empresa, sea de manufactura, servicio o institución pública.



DIRIGIDO A:

Emprendedores, gerentes generales, directores de PYME, gerentes de productos, y profesionales independientes que requieran generar nuevas formas de innovación y de competitividad.

METODOLOGÍA:

A partir de los aspectos teóricos de modelo, se realizan de forma práctica y aplicable, el despliegue del modelo de negocios para las ideas y los proyectos de los participantes. El lienzo CANVAS permite hacer innovación y también contrastar la gestión cotidiana de una empresa con las posibilidades de cambio en 9 áreas de gestión.

La inversión incluye material de apoyo y certificado de asistencia.



www.linkgerencial.com