Curso en DEFINICIÓN DE PLANES DE NEGOCIO PARA LA EXPLOTACION DE DICHOS RESULTADOS DE PROYECTOS DE I+D+i

21/02/17
Horario: 9.00 - 14.00 y 15.30 - 18.30
Lugar: FIAB (C/ Velázquez 64, 3º 28001 Madrid

Objetivos

- ✓ Aprender a **gestionar proyectos de innovación** en la organización, en entornos de incertidumbre.
- ✓ Aprender a **diseñar modelos de negocio** que aporten valor a los clientes.
- ✓ Desarrollar capacidades para **validar y pivotar el modelo de negocio, experimentando y prototipando** con los clientes.
- ✓ Conocer las **claves** para construir un **plan de negocio exitoso**.
- ✓ Conocer cómo se aplican las **metodologías ágiles para la elaboración de planes de negocio.**
- ✓ Aprender a **desarrollar los diferentes planes de acción del plan de negocio.**

Dirigido a

- ✓ Miembros de la plataforma Food For Life-España, formada por Empresas del Sector, Centros de investigación y Universidades así como Administración

Contenidos

INNOVACIÓN

- ✓ ¿Por qué innovar? La innovación como factor de supervivencia
- ✓ El ciclo virtuoso para innovar
- ✓ ¿Qué necesita tu Pyme para innovar? Factores de innovación
- ✓ Dónde innovar: intraemprendimiento – innovación abierta
- ✓ Metodologías y estrategias de gestión de proyectos de innovación : Design Thinking, Lean Startup y Customer development

LEGISLACIÓN SOBRE I+D EN LAS EMPRESAS

- ✓ Desgravación de la I+D en las empresas
- ✓ Subvenciones
- ✓ Modelos de financiación

GESTIÓN DE PROYECTOS DE INNOVACIÓN

- ✓ Claves para construir un plan de negocio deseable, factible y viable
- ✓ Fases del proceso de innovación:
- ✓ Desarrollo del plan de negocio producto
- ✓ Desarrollo del plan de negocio proceso
- ✓ Claves para presentar un plan de negocio

A través de este curso se conocerán las diferentes metodologías y herramientas, con **ejemplos** prácticos de desarrollo de **planes de negocio exitosos**:

- ✓ Detección de la oportunidad - Identificación del problema - Design Thinking, centrado en el usuario (Human Focus Centered).
- ✓ Lean Start-up: metodología de testeo del Producto Mínimo Viable (MVP).
- ✓ Customer Development: metodología de validación con el cliente.
- ✓ Business Canvas Model: herramienta para definir el modelo de negocio.
- ✓ Métricas importantes para la valoración de un plan de negocio.
- ✓ Técnicas para presentar un plan de negocio: elevator pitch.

Ponente

Valvanera Castro

Actualmente, es socia de On-Gkat (empresa de blended marketing) y mentora e inversora en varias start-ups.

Con más de 20 años de experiencia profesional, ha ocupado puestos directivos a nivel internacional, en el área de marketing e innovación, en compañías multinacionales de diversos sectores (Selena Group, Havells Sylvania, Renova, Johnson Wax, Altadis), desarrollando y liderando procesos de innovación para las compañías en las que he trabajado.

Ha sido miembro representante en la Unión Europea, para el desarrollo de la Directiva Europea sobre el reciclado de aparatos eléctricos y electrónicos y la gestión de sus residuos (Directiva 2002/96/CE RAEE).

Posee experiencia académica de más de 10 años en prestigiosas Escuelas de Negocio, nacionales e internacionales, en el área de emprendimiento, marketing e innovación.