

# TALLER DE GENERACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS

## CÓMO CONSTRUIR MODELOS DE NEGOCIO Y PRODUCTOS A PARTIR DE RESULTADOS DE I+D

### Objetivos

Aprende a analizar, conceptualizar y evaluar modelos de negocio y conceptos de producto a partir de resultados de I+D, para lograr introducir adecuadamente innovaciones en el mercado.

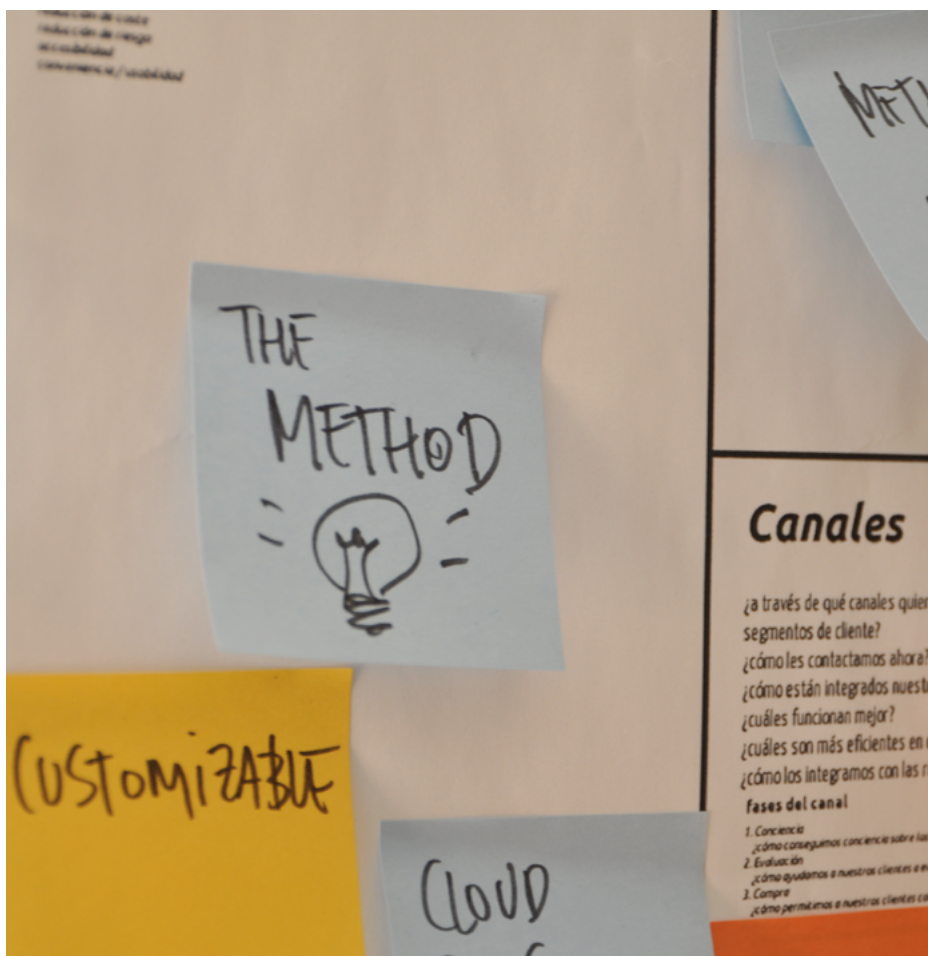
### Públicos

#### Perfiles profesionales

- Profesionales (directivos, técnicos de gestión, *product managers*, investigadores) y emprendedores vinculados con la I+D que quieran adquirir herramientas y metodologías de conceptualización para incorporarlas en la ejecución de proyectos de innovación.

#### Organizaciones

- Empresas con interés en innovar mediante la tecnología
- Proveedores de innovación y empresas de nueva creación (*start-up*, *spin-off*)
- Facilitadores del sistema de innovación (AAPP, asociaciones profesionales o sectoriales, parques científico-tecnológicos, etc.)



## Aprende a diseñar y validar nuevos negocios en base a resultados de I+D: el proceso de conceptualización y validación

- Combina teoría y práctica
- Utiliza herramientas reales desarrolladas por los instructores
- Aprende con ayuda de un caso real
- Obtén una visión completa del proceso de conceptualización de productos/servicios y modelos de negocio

## TALLER DE GENERACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS

### Instructores

### Información general

**Idiomas:**

- Español
- Catalán

**Modalidades:** Presencial

**Duración:** 6 h

**Plazas:** 10 plazas

**Precio:** 600 €/ alumno

**Herramientas formativas:**

- *Business Model Canvas*, *Concept Sketch*, fichas de conceptualización
- Caso de estudio propio: La tecnología del motor más longevo

### Condiciones de contratación

Necesario un mínimo de 6 alumnos para realización del curso. Máximo 12 personas por taller.

Estos honorarios serán pagaderos mediante transferencia bancaria. Los gastos de desplazamiento y/o alojamiento corren a cargo de los alumnos.

Consultar plus de formación *in-house*.

### Contenidos

1. Presentación del caso
2. Teoría de desarrollo de nuevos conceptos
3. Taller de análisis de la problemática
4. Taller de ideación y gestión de la creatividad
5. Teoría de modelo de negocio
  - Modelo de negocio versus plan de negocio
  - Patrones de modelos de negocio
  - Cómo construir un modelo de negocio y explicarlo
  - La herramienta Lienzo del Modelo de Negocio (*Business Model Canvas*)
6. Taller de conceptualización
7. Taller de validación
8. Conclusiones

### Sobre The KAA

En The Knowledge Agents Alliance, ayudamos a empresas, centros de investigación, inversores y administraciones públicas a mejorar el retorno de sus inversiones en I+D.

The Knowledge Agents Alliance está constituida por Knowledge Innovation Market (KIM), MRI International y Knowledge Investors (KI).

Más info: [kaalliance.com](http://kaalliance.com)

### Información y contacto

**Cínthia Ramos**

*Training Manager*

[cramos@kaalliance.com](mailto:cramos@kaalliance.com)

+34 93 266 71 38