

# MODELOS DE NEGOCIO EN LA INNOVACIÓN ABIERTA

CÓMO CONSTRUIR MODELOS DE NEGOCIO ROBUSTOS PARA LA EXPLOTACIÓN DE RESULTADOS DE I+D

## Objetivos

Aprende a analizar, evaluar y decidir sobre los elementos clave de un modelo de negocio y a construir organizaciones que exploten tecnologías, directa o indirectamente, de forma eficaz y eficiente (OTL, *spin-off*, *start-up*, *NEBT*...).

## 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 gestión para incorporarlas en la ejecución de los proyectos.

### Organizaciones

- Empresas de reciente creación (*spin-off*, *start-up*, *NEBT*, etc.)
- Proveedores de innovación (universidades, centros tecnológicos, centros de investigación, etc.)
- Facilitadores del sistema de innovación (AAPP, asociaciones profesionales o sectoriales, parques científico-tecnológicos, etc.)



## Modelos de negocio en la explotación de resultados de I+D: aprende a reconocer patrones, a plantear nuevos enfoques y a explicarlos a tus *stakeholders*

Familiarízate con el concepto de modelo de negocio en los entornos de la I+D, de forma que puedas plantearlos y/o modificarlos para lograr generar valor de forma sostenible. Así como desarrollar proyectos empresariales con menor riesgo e inversión.

Adquiere una visión comprensible de los conceptos *product market fit* y producto *versus* tecnología.

## MODELOS DE NEGOCIO EN LA INNOVACIÓN ABIERTA

### 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. Consultar descuento para grupos de más de 10 personas.

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*.

### Información y contacto

---

**Cínthia Ramos**

*Training Manager*

cramos@kaalliance.com

+34 93 266 71 38

### Contenidos

---

1. Nuevos modelos de empresa
2. Modelo de negocio versus plan de negocio
3. Patrones de modelos de negocio en la I+D
4. Cómo construir un modelo de negocio y explicarlo
5. La herramienta *Lienzo del Modelo de Negocio (Business Model Canvas)*
6. Caso práctico: ejercicio de autoevaluación
7. Casos de estudio del sector de la I+D
8. Caso aplicado, en formato taller, para el diseño de nuevos negocios

### 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)