

## DADES GENERALS

## Curs acadèmic

<b>Tipus de curs</b>	Certificat Universitari
<b>Nombre de crèdits</b>	5,00 Crèdits ECTS
<b>Matrícula</b>	400 euros (import preu públic)
<b>Requisits d'accés</b>	<p>Titulats universitaris amb estudis mínims equivalents a una diplomatura: Llicenciats, Diplomats Universitaris Oficials, Enginyeries Superiors i Tècniques, Arquitectura i Graduats Universitaris adaptats a l'EEES.</p> <p>Alumnat universitari que estiga realitzant estudis de primer o segon cicle o de grau EEES i que tinga pendents d'aprovació un màxim del 10% de la càrrega lectiva total del títol, condicionat a l'obtenció del mateix en el mateix any acadèmic.</p> <p>Professionals sense titulació universitària i amb experiència acreditada en llocs de gestió</p> <p>Persones en condicions d'accedir a ensenyaments universitaris i interessades a ampliar les seues capacitats directives.</p>
<b>Modalitat</b>	Presencial
<b>Lloc d'impartició</b>	Fundación Universidad-Empresa
<b>Horari</b>	,
<b>Direcció</b>	
<b>Organitzador</b>	Departament de Direcció d'Empreses "Juan José Renau Piqueras"
<b>Direcció</b>	César Camisón Zornoza Catedrático/a de Universidad. Departament de Direcció d'Empreses "Juan José Renau Piqueras". Universitat de València
<b>Terminis</b>	
<b>Preinscripció al curs</b>	Fins a 15/09/2016
<b>Data inici</b>	Gener 2017
<b>Data fi</b>	Febrer 2017
<b>Més informació</b>	
<b>Telèfon</b>	961 603 000
<b>E-mail</b>	<a href="mailto:informacio@adeituv.es">informacio@adeituv.es</a>

## PROGRAMA

## Sesió Presencial I

- Presentación del Taller: Marco teórico de referencia.
- Presentación de los equipos: asignación y activación de las PAK.

## Sesió presencial 2

- Pensamiento estratégico tradicional y pensamiento centrado en la innovación en valor.
- Introducción a la primera Ronda del simulador BOSS llama Océano Rojo.
- Algunas consideraciones y herramientas para tomar decisiones en una industria madura (Océano Rojo).
- Primer contacto con el simulador BOSS.
- Tiempo de análisis y toma de decisiones.

## Sesió presencial 3

- Análisis de los resultados obtenidos en la Ronda Roja
- Principios y prácticas de la Innovación en valor
- Introducción a la Ronda Azul 1
- Tiempo de análisis y toma de decisiones

## Sesió presencial 4

- Presentación de las propuestas de innovación en valor
- Análisis de los resultados obtenidos en Ronda Azul 1.
- Introducción a la Ronda Azul 2

- Tiempo de análisis y toma de decisiones

## Sesió presencial 5

- Presentación de las propuestas de innovación en valor
- Análisis de los resultados obtenidos en Ronda Azul 2.
- Innovación en servicio y distribución.
- Introducción a la Ronda Azul 3
- Tiempo de análisis y toma de decisions.
- Sesión presencial 6
- Presentación de las propuestas de innovación en valor.
- Análisis de los resultados obtenidos en Ronda Azul 3.
- Presentación de reflexiones y resultados de aprendizaje.
- Evaluación en grupo y conclusiones.

## PROFESSORAT

### César Camisón Zornoza

Catedrático/a de Universidad. Departament de Direcció d'Empreses "Juan José Renau Piqueras". Universitat de València

### César Mariel Albert

Ingeniero Informático. Fundador y CEO

### Manuel Monreal Garrido

Profesor/a Titular de Escuela Universitaria. Departament de Direcció d'Empreses "Juan José Renau Piqueras". Universitat de València

## OBJECTIUS

Les sortides professionals que té el curs són:

- " Llocs de direcció en empreses de qualsevol sector econòmic i organitzacions públiques
- " Posats amb responsabilitats directives a nivell intermedi o superior
- " Consultoria estratègica i de gestió
- " Assessorament a empreses

Desenvolupar un sistema de conversió d'idees potencials de negoci en projectes de caràcter empresarial

" Oferir una metodologia per a la sistematització dels conceptes rellevants en la fase d'engegada d'una empresa basada en el model business canvas

" Presentar les principals tipologies de models de negoci en què se sustenten els projectes de caràcter innovador

" Conèixer un sistema de generació d'idees i testeador que faça reduir les fallades inicials que té qualsevol emprenedor a l'hora de començar qualsevol projecte.

Al final del curs, el participant serà capaç de poder plasmar qualsevol model de negoci en un business model canvas, així com poder generar el propi de la seua idea en un Lean Canvas amb una metodologia basada en Lean Startup i Lombard que faça que l'alumne puga tenir llest qualsevol projecte per a la seua presentació a inversors en menys de 4 setmanes.

" Així mateix, després del desenvolupament del curs, els participants haurien d'haver adquirit les següents competències:

Competències conceptuals

- Comprendre les múltiples dimensions que defineixen un sector i les seues interdependències.
- Adoptar un marc de referència innovador des del qual aplicar tècniques d'innovació en valor per a la creació d'oportunitats de negoci.
- Planejar una estratègia sostenible suportada en la identificació i aprofitament d'una oportunitat de negoci nova, identificant les variables clau i la proposta de valor en termes d'oportunitat de mercat.

Competències metodològiques

- Identificar, recopilar i analitzar informació rellevant procedent de diverses fonts.
- Realitzar anàlisi i prendre decisions en grup.
- Crear solucions innovadores.
- Aplicar eines que permeten detectar i identificar noves oportunitats.
- Aprendre a conceptualitzar nous models de negoci sobre una idea de negoci utilitzant el model business canvas / lean canvas / lombard per a definir la seua estructura fonamental, debilitats i fortaleses, així com recursos clau
- Identificar els principals models de negoci aplicables a empreses de component innovador comprenent sobre quines estratègies s'ha de construir.

Competències personals

- Integrar-se en un equip multidisciplinari.
- Treballar de forma harmònica amb persones amb diferents estils cognitius, per a aconseguir resultats extraordinaris.
- Prioritzar i planificar sota pressió temporal.

Competències socials

- Treballar en equip de manera eficient i eficaç sota pressió.
- Gestionar un fracàs temporal i una crisi de grup.
- Gestionar i coordinar les agendes i objectius temporals per a aconseguir els objectius de l'equip.