

## DATOS GENERALES

## Curso académico

<b>Tipo de curso</b>	Certificado Universitario
<b>Número de créditos</b>	5,00 Créditos ECTS
<b>Matrícula</b>	400 euros (importe precio público)
<b>Requisitos de acceso</b>	Titulados universitarios con estudios mínimos equivalentes a una diplomatura: Licenciados, Diplomados Universitarios Oficiales, Ingenierías Superiores y Técnicas, Arquitectura y Graduados Universitarios adaptados al EEES. Alumnado universitario que esté realizando estudios de primer o segundo ciclo o de grado EEES y que tenga pendientes de aprobación un máximo del 10% de la carga lectiva total del título, condicionado a la obtención del mismo en el mismo año académico. Profesionales sin titulación universitaria y con experiencia acreditada en puestos de gestión Personas en condiciones de acceder a enseñanzas universitarias e interesadas en ampliar sus capacidades directivas.
<b>Modalidad</b>	Presencial
<b>Lugar de impartición</b>	Fundación Universidad-Empresa
<b>Horario</b>	
<b>Dirección</b>	
<b>Organizador</b>	Departament de Direcció d'Empreses "Juan José Renau Piqueras"
<b>Dirección</b>	César Camisón Zornoza Catedrático/a de Universidad. Departament de Direcció d'Empreses "Juan José Renau Piqueras". Universitat de València
<b>Plazos</b>	
<b>Preinscripción al curso</b>	Hasta 15/09/2016
<b>Fecha inicio</b>	Enero 2017
<b>Fecha fin</b>	Febrero 2017
<b>Más información</b>	
<b>Teléfono</b>	961 603 000
<b>E-mail</b>	<a href="mailto:informacion@adeituv.es">informacion@adeituv.es</a>

## PROGRAMA

## Innovación en Valor y Nuevos Modelos de Negocio

## Sesión Presencial I

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

## Sesión 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.

## Sesión 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

## Sesión 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

## Sesión 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.

## PROFESORADO

### 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

## OBJETIVOS

Las salidas profesionales que tiene el curso son:

- " Puestos de dirección en empresas de cualquier sector económico y organizaciones públicas
- " Puestos con responsabilidades directivas a nivel intermedio o superior
- " Consultoría estratégica y de gestión
- " Asesoramiento a empresas

Desarrollar un sistema de conversión de ideas potenciales de negocio en proyectos de carácter empresarial

- " Ofrecer una metodología para la sistematización de los conceptos relevantes en la fase de puesta en marcha de una empresa basada en el modelo business canvas
- " Presentar las principales tipologías de modelos de negocio en que se sustentan los proyectos de carácter innovador
- " Conocer un sistema de generación de ideas y testado que haga reducir los fallos iniciales que tiene cualquier emprendedor a la hora de empezar cualquier proyecto.

Al final del curso, el participante será capaz de poder plasmar cualquier modelo de negocio en un business model canvas, así como poder generar el propio de su idea en un Lean Canvas con una metodología basada en Lean Startup y Lombard que haga que el alumno pueda tener listo cualquier proyecto para su presentación a inversores en menos de 4 semanas.

" Asimismo, tras el desarrollo del curso, los participantes deberían haber adquirido las siguientes competencias:

Competencias conceptuales

- Comprender las múltiples dimensiones que definen un sector y sus interdependencias.
- Adoptar un marco de referencia innovador desde el que aplicar técnicas de innovación en valor para la creación de oportunidades de negocio.
- Planear una estrategia sostenible soportada en la identificación y aprovechamiento de una oportunidad de negocio novedosa, identificando las variables clave y la propuesta de valor en términos de oportunidad de mercado.

Competencias metodológicas

- Identificar, recopilar y analizar información relevante procedente de diversas fuentes.
- Realizar análisis y tomar decisiones en grupo.
- Crear soluciones innovadoras.
- Aplicar herramientas que permitan detectar e identificar nuevas oportunidades.
- Aprender a conceptualizar nuevos modelos de negocio sobre una idea de negocio utilizando el modelo business canvas / lean canvas / lombard para definir su estructura fundamental, debilidades y fortalezas, así como recursos clave
- Identificar los principales modelos de negocio aplicables a empresas de componente innovador comprendiendo sobre qué estrategias se debe construir.

Competencias personales

- Integrarse en un equipo multidisciplinar.
- Trabajar de forma armónica con personas con diferentes estilos cognitivos, para lograr resultados extraordinarios.
- Priorizar y planificar bajo presión temporal.

Competencias sociales

- Trabajar en equipo de modo eficiente y eficaz bajo presión.
- Gestionar un fracaso temporal y una crisis de grupo.
- Gestionar y coordinar las agendas y objetivos temporales para alcanzar los objetivos del equipo.