

Cómo explorar nuevas oportunidades partiendo de las competencias esenciales de cada empresa



– Fechas y horario

Jueves, 14 de noviembre. De 09:30-13:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Parque Tecnológico de Garaia. Goiru,1. Arrasate-Mondragón

– Duración

4 horas.

– Plazas

30

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en:

- adaptarse a las necesidades de los clientes, repensar la estrategia de negocio, crear nuevas líneas de negocio, desarrollar nuevos productos y servicio.
- abordar una transformación digital, ser referentes en Industria 4.0, entrar en nuevos mercados, buscar nuevos clientes, mejorar la rentabilidad, incrementar las ventas, apostar por la internacionalización.

- Gerencias, responsables de innovación, responsables de desarrollo de negocio y de proyectos estratégicos.

* **Máximo dos personas por empresa.**

Cómo explorar nuevas oportunidades partiendo de las competencias esenciales de cada empresa.

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Conocer un enfoque metodológico para identificar ideas de nuevos modelos de negocio.
- Priorizar qué elementos son los más relevantes para analizar y validar una idea de negocio.
- Conocer una aproximación metodológica para el desarrollo de una idea de negocio.

Contenido de la formación

- Diversificación empresarial relacionada, no relacionada y nuevos modelos de negocio.
- Identificación de nuevos modelos de negocio.
- Análisis y validación inicial de ideas de nuevos negocios.
- Desarrollo de negocios.

Formación impartida por



Jon Aldazabal Basauri

Coordinador de desarrollo de negocio y formación para profesionales en Mondragon Unibertsitatea – Facultad de empresariales e investigador en MIK S. Coop.

Doctor en ciencias económicas y empresariales y sus ámbitos de investigación, transferencia y docencia se centran en la estrategia, el desarrollo de negocios y la gestión de la innovación, donde lleva desarrollando proyectos en el ámbito público y privado desde el año 2004. proyectos empresariales de base tecnológica que revolucionan el sector industrial.



Álvaro Sabas

Gerencia y Desarrollo de Negocio de C2B.

Licenciado en Filosofía por la UPV/EHU y máster en Recursos Humanos por la Universidad de Deusto. Gerente de C2B, ha desarrollado su carrera en corporates y reconocidas consultoras. Con

experiencia en estrategia, digitalización e innovación empresarial. Busca desde C2B el impacto en las capacidades y la competitividad organizativa de las personas.