

CALENDARIO DE CURSOS

HABILIDADES

PARA INNOVAR
julio- agosto 2020



concamin[®]
INNOVACIÓN
www.innovar.mx



concamin
INNOVACIÓN
www.innovar.mx

Somos el centro de innovación de la Confederación de Cámaras Industriales especializado en apoyar a las organizaciones a diseñar su(s) futuro(s) a través de la innovación y el talento joven.

+230 Proyectos de Innovación

+2000 personas entrenadas en innovación

20 universidades vinculadas a innovación

ELIGE EL
FUTURO
MÁS EXITOSO

ORGANIZACIONES QUE USAN NUESTRO MÉTODOS



garantía de calidad



CANALAVA



Corredor Insurgentes S.A. de C.V.



SOLUCIÓN TOTAL EN HERRAMIENTAS Y CERRAJERÍA



Semillas y Productos de México S.A. de C.V.



Te servimos • Te cumplimos



SOLUCIONES INTEGRALES



Grupo
Aeroportuario
del Pacífico



INODECO



BEAUTY IN UTILITY



PRODUCCIONES.



MR



CANIFARMA



CENTRO DE AGRONEGOCIOS



Reach Higher



mobile



BANANA



ALDETEC®

Oficina de Transferencia de Tecnología



4 RAZONES PARA ENTRENARTE CON NOSOTROS

MODULAR

Puedes cursar una sola habilidad o combinar el poder de las habilidades y pagar menos por elegir cursos en planes.

ACCESIBLE

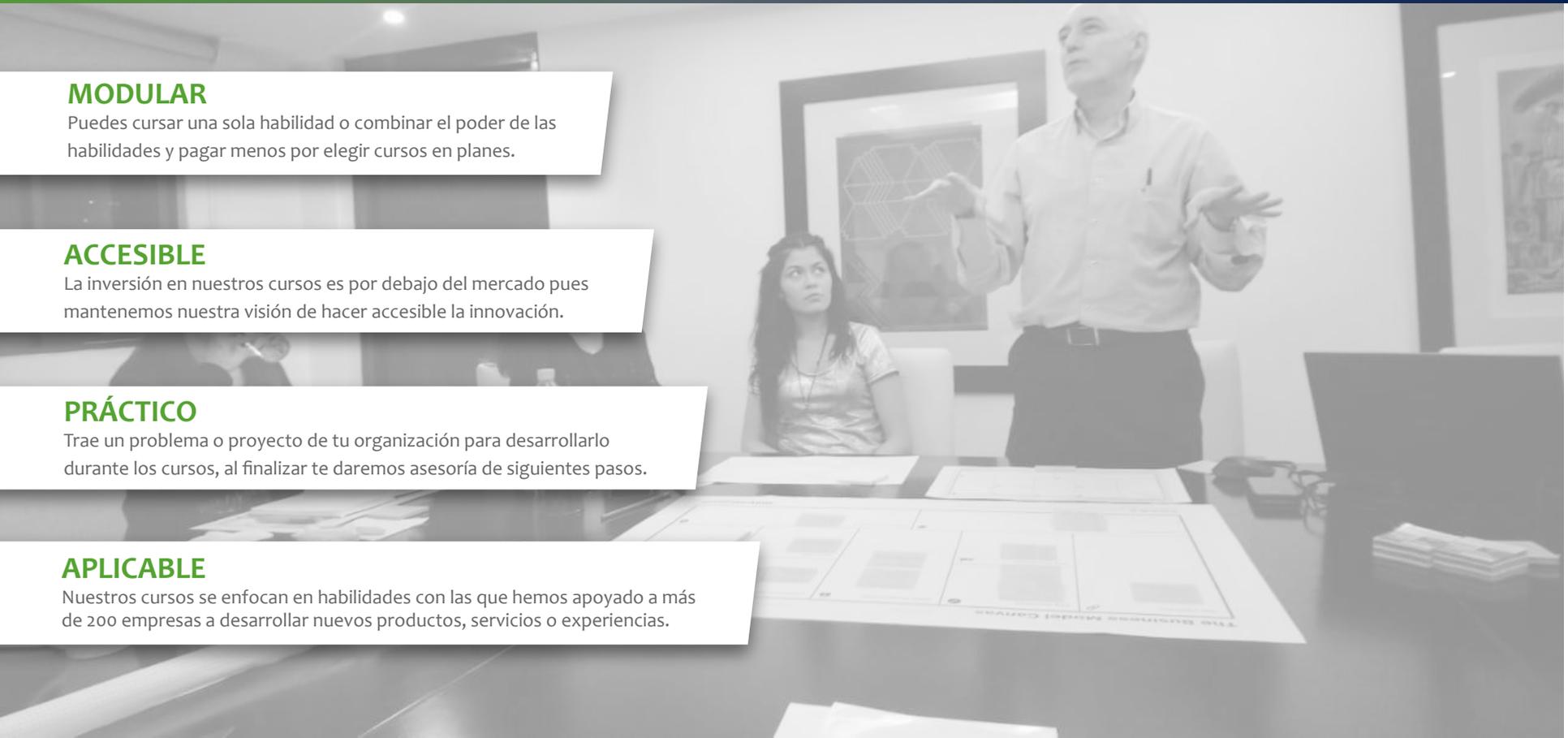
La inversión en nuestros cursos es por debajo del mercado pues mantenemos nuestra visión de hacer accesible la innovación.

PRÁCTICO

Trae un problema o proyecto de tu organización para desarrollarlo durante los cursos, al finalizar te daremos asesoría de siguientes pasos.

APLICABLE

Nuestros cursos se enfocan en habilidades con las que hemos apoyado a más de 200 empresas a desarrollar nuevos productos, servicios o experiencias.



HABILIDADES DE UN INNOVADOR

¿CUÁL QUIERES DESARROLLAR?

Scouter

La habilidad del telescopio



APROVECHAR TENDENCIAS

¿Cómo generar visión de futuro para tu organización?



Descubrir desde el entorno

Insighter

La habilidad de la lupa



ENTENDER A TUS CLIENTES

¿Cómo atraer a más clientes al descubrir sus necesidades?



Descubrir desde las personas

Maker

La habilidad de la caja



CREAR IDEAS VALIOSAS

¿Cómo probar ideas rápido y con el menor costo posible?



Descubrir desde los experimentos

Trader

La habilidad de la flecha



GENERAR VALOR

¿Cómo generar intercambios de valor con viabilidad?



Descubrir desde el intercambio

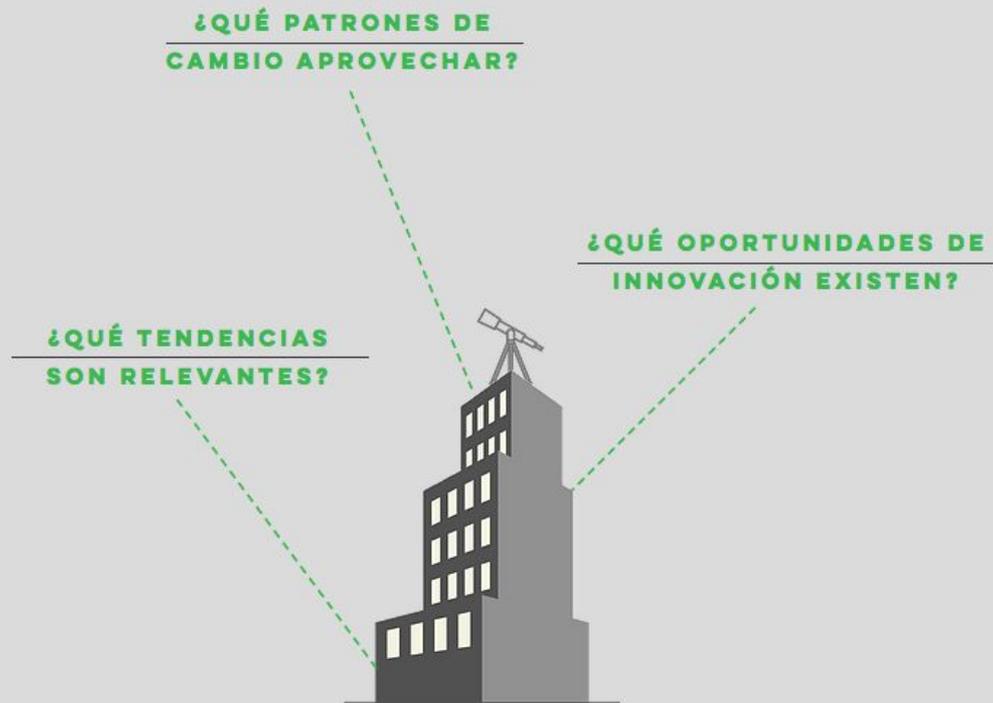
SCOUTER

LA HABILIDAD DEL TELESCOPIO

EL CAMBIO COMO UNA OPORTUNIDAD PARA INNOVAR

Así como un telescopio puede lanzar una mirada al pasado de los astros para interpretar el universo, un scouter tiene la habilidad de mirar e interpretar eventos, situaciones y tendencias pasadas o actuales para identificar patrones valiosos que permitan detonar la innovación.

Una organización requiere de individuos que tengan una mirada visionaria hacia el futuro. Aunque el futuro no se puede predecir, es posible prepararlo y darle forma. La tarea de un scouter es buscar tendencias, identificar patrones y hacer proyecciones hacia el futuro, lo que permitirá identificar caminos accionables para la innovación.





1

GENERAR PERSPECTIVA

Comprender pasado y presente para anticipar el futuro



Flor contextual

¿Cuál es el panorama general del problema?



Cono de tiempo

¿Qué se ha hecho antes y qué patrones existen?

2

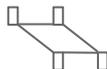
IDENTIFICAR OPORTUNIDADES

Identificar oportunidades desde la industria y el usuario



Espacios en blanco

¿Dónde hay un mercado sin explorar?



Usuario futuro

¿Cómo serán nuestros usuarios en el futuro?

3

ENFOCAR SOLUCIONES

Visualizar y construir posibles soluciones futuras



Prototipos simples

¿Cómo se vería una posible solución?



Historias del futuro

¿Cómo comunicamos el problema u oportunidad?

4

CREAR VISIÓN DE FUTURO

Crear visión poderosa que guíe a la organización



Visión de futuro

¿Cómo construir una gran visión?



Test de visión

¿Cómo evaluamos nuestra visión?

INSIGHTER

LA HABILIDAD DE LA LUPA

APRENDIZAJE CENTRADO EN LAS PERSONAS

Mirar a través de una lupa algún objeto o ser vivo, nos permite profundizar en aspectos que difícilmente veríamos a simple vista. De la misma manera, un insighter profundiza en usuarios y clientes para encontrar las verdaderas razones de su comportamiento y sus decisiones, aspectos que a simple vista son difíciles de descubrir e interpretar.

Una organización requiere de individuos con la habilidad de implementar técnicas de exploración de usuarios o clientes para descubrir oportunidades de innovación basadas en necesidades, expectativas, dolores y emociones reales de las personas. A través de evidencias contundentes que surgen de la exploración, el insighter logra crear perfiles de personas que detonan la creación de soluciones innovadoras con mayor probabilidad de éxito.





1

GENERAR EMPATÍA

Explorar usuarios para descubrir
y entender necesidades



Conversaciones empáticas

¿Cómo conversar con los
usuarios para entenderlos?



Mosca en la pared

¿Cómo observar a los
usuarios para entenderlos?



Arqueología y vestigios

¿Cómo interpretar la huella
del comportamiento?

2

PENSAR VISUALMENTE

Compartir y analizar
descubrimientos sorprendentes



Mapa de experiencia

¿Cómo analizamos la
experiencia del cliente?



Propuesta de valor

¿Cómo perfilamos las
necesidades del usuario?



Escalamiento

¿Cómo priorizamos las
necesidades del usuario?

3

CREAR ENFOQUE DE SOLUCIÓN

Transformar descubrimientos en
preguntas y retos accionables



Arquetipos

¿Cómo construimos
perfiles de usuario ?



Puntos de vista

¿Cómo enfocamos los
descubrimientos?



Pregunta ¿Cómo podríamos...?

¿Cómo hacer preguntas
poderosas para idear?

MAKER

LA HABILIDAD DE LA CAJA

APRENDIZAJE A TRAVÉS DE LA EXPERIMENTACIÓN

Una caja de cartón puede convertirse en un castillo, en una nave espacial o en un automóvil de carreras. También se convierte en experiencias de entretenimiento que hacen sentir a niños (y a algunos adultos) diversión, miedo, alegría o tristeza. Un maker tiene la habilidad de experimentar con soluciones de manera ágil y poco costosa para descubrir si realmente satisfacen una necesidad y si usuarios o clientes están realmente interesados en ellas.

Una organización requiere de individuos con la habilidad de definir aspectos diferenciadores clave de una solución para descubrir si las suposiciones de valor son ciertas o falsas. Un maker tiene la tarea de obtener métricas a través del diseño de prototipos y la implementación de experimentos que le permitan medir qué tan bien encaja una solución con un problema.

¿CUÁL ES LA PROPUESTA DE VALOR?

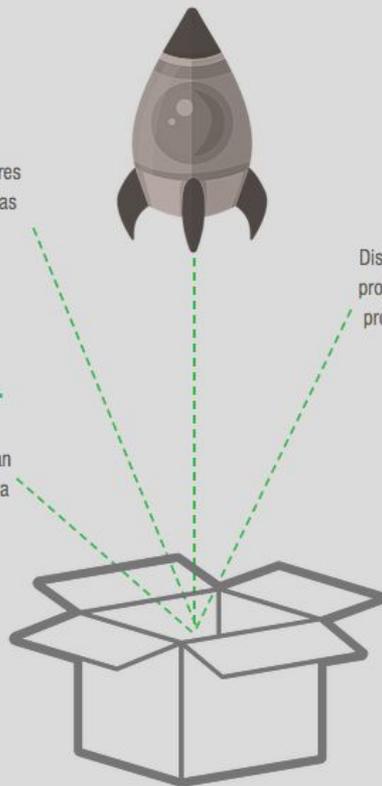
Identificar aspectos diferenciadores clave de una solución así como las variables que la componen

¿CÓMO MIDO EL APRENDIZAJE?

Identificar métricas que permitan tomar decisiones alrededor de la propuesta de valor

¿CÓMO VALIDO SI ES VERDAD?

Diseñar experimentos o construir prototipos para poner a prueba la propuesta de valor con usuarios



TRADER

LA HABILIDAD DE LA FLECHA

APRENDIZAJE A TRAVÉS DEL INTERCAMBIO

Las flechas son símbolos de dirección que dan certeza de la ruta hacia donde debemos dirigirnos; marcan un flujo adecuado de personas y de las cosas. Un trader tiene la habilidad de identificar y mapear los flujos de valor más importantes que generarán intercambios valiosos para todos los actores involucrados en una nueva propuesta de valor.

Una organización requiere de individuos que logren diseñar modelos de negocio así como obtener métricas clave del intercambio de valor. Un trader es el que tiene la habilidad de generar intercambios de alto valor tanto para usuarios y clientes como para la organización de manera rentable, sostenible y escalable.





1

GENERAR VISIÓN DE NEGOCIO

Generar perspectiva general del negocio y los flujos de valor



Modelo de negocio
¿Cómo identificar aspectos clave del negocio?



Flujo de valor
¿Cómo trazar el valor de las propuestas?

2

ENFOCAR EL VALOR DEL CLIENTE

Asegurarse que el valor del cliente tenga un valor de retorno para la organización



Propuesta cuantificable
¿Cómo cuantificar la propuesta de valor?



Cadena de decisión
¿Cómo identificar a los tomadores de decisiones?



Los primeros clientes
¿Cómo identificar clientes potenciales?



Proceso de adquisición
¿Cómo diseñar el proceso de entrega?

3

MEDIR INDICADORES CLAVE

Cuantificar el impacto de la propuesta de valor



Esquemas de monetización
¿Cómo hago dinero con las propuestas?



Tamaño de mercado
¿Cómo cuantificar el mercado total?



Costo de clientes
¿Cómo cuantificar el costo de adquirir cliente?

CALENDARIO DE CURSOS JUNIO-JULIO

Scouter

4 sesiones / 16 horas totales
 20 de julio - 4pm - 8pm
 24 de julio - 4pm - 8pm
 27 de junio - 4pm - 8pm
 31 de julio - 4pm - 8pm

Insighter

4 sesiones / 16 horas totales
 21 de julio - 4pm - 8pm
 25 de julio - 10am - 2pm
 28 de julio - 4pm - 8pm
 1 de agosto - 10am - 2pm

Maker

4 sesiones / 16 horas totales
 10 de agosto - 4pm - 8pm
 14 de agosto - 4pm - 8pm
 17 de agosto - 4pm - 8pm
 21 de agosto - 4pm - 8pm

Trader

4 sesiones / 16 horas totales
 11 de agosto - 4pm - 8pm
 15 de agosto - 10am - 2pm
 18 de agosto - 4pm - 8pm
 22 de agosto - 10am - 2pm

Julio

Dom	Lun	Mar	Mie	Jue	Vie	Sab
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	Maker Sesión 4	Trader Sesión 4
19	Scouter Sesión 1	Insighter Sesión 1	22	23	Scouter Sesión 2	Insighter Sesión 2
26	Scouter Sesión 3	Insighter Sesión 3	28	29	30	Scouter Sesión 4

Agosto

Dom	Lun	Mar	Mie	Jue	Vie	Sab
						Insighter Sesión 4
2	3	4	5	6	7	8
9	Maker Sesión 1	Trader Sesión 1	12	13	Maker Sesión 2	Trader Sesión 2
16	Maker Sesión 3	Trader Sesión 3	19	20	Maker Sesión 4	Trader Sesión 4
23	24	25	26	27	Scouter Sesión 1	Insighter Sesión 3
30	31					

Inversión accesible por una sola habilidad

Scouter.....\$3,500

4 sesiones virtuales en vivo + toolkit de herramientas + material digital + sesión de seguimiento personal + facilitador + diploma + networking en redes sociales

Insighter.....\$3,500

4 sesiones virtuales en vivo + toolkit de herramientas + material digital + sesión de seguimiento personal + facilitador + diploma + networking en redes sociales.

Maker.....\$3,500

4 sesiones virtuales en vivo + toolkit de herramientas + material digital + sesión de seguimiento personal + facilitador + diploma + networking en redes sociales

Trader.....\$3,500

4 sesiones virtuales en vivo + toolkit de herramientas + material digital + sesión de seguimiento personal + facilitador + diploma + networking en redes sociales

Los precios no incluyen iva

Ahorra eligiendo varias habilidades

Plan 2 habilidades.....\$6,300

Ahorra 10% eligiendo dos habilidades. 8 sesiones virtuales en vivo + toolkits + material digital + sesiones de seguimiento personal + facilitador + diploma + networking en redes sociales + sesiones estrategias para definir reto + webinars exclusivos.

Plan 3 habilidades.....\$8,925

Ahorra 15% eligiendo 3 habilidades. 12 sesiones virtuales en vivo + toolkits + material digital + sesiones de seguimiento personal + facilitador + diploma + networking en redes sociales + sesiones estrategias para definir reto + webinars exclusivos + perfilamiento innovador

Plan 4 habilidades.....\$11,200

Ahorra 20% eligiendo 4 habilidades. 16 sesiones virtuales en vivo + toolkits + material digital + sesiones de seguimiento personal + facilitador + diploma + networking en redes sociales + sesiones estrategias para definir reto + webinars exclusivos + perfilamiento innovador

Los precios no incluyen iva

¿QUIERES VIVIR LA EXPERIENCIA DE ENTRENAMIENTO EN ESTAS HABILIDADES?



concamin
INNOVACIÓN
www.innovar.mx

marcos.abarca@concamin.org.mx



Concamin Innovación



ConcaminInnova