



Creado por Jannoon028 - Freepik.com

CARACTERÍSTICAS

MÉTODO

Curso presencial.

PÚBLICO OBJETIVO

Personas con ideas o tecnología innovadoras que quieran llevarlas al mercado de una forma exitosa. Se ofrecerán las pautas necesarias para generar modelos de negocios realistas e innovadores.

DURACIÓN

8 horas (1 día).

HORARIO

9.30h-14.30h y 16.00h-19.00h.

CERTIFICADO EURADIA TRAINING



CONSULTORES

Angel Adell de Bernardo.
Fundador y director Euradia Internacional.
Experto en proyectos UE de innovación.
Profesor Máster Derecho de la UE.
Universidad Carlos III de Madrid.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

EURADIA INTERNATIONAL
C/ Maestro Guerrero, 4
28015 Madrid
Te.: 34.91.548.0640
Fax: 34.91.541.75.39
Email: formacion@euradia.es
www.euradia.es

CURSO: GENERACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS DE LA INNOVACIÓN AL MERCADO

¿POR QUÉ PARTICIPAR?

Las ideas y tecnologías innovadoras suelen fracasar en su intento de llegar al mercado por varios motivos. El primero de ellos es su falta de madurez tecnológica; el segundo su falta de modelo de negocio adaptado a la realidad social; el tercero es la falta de estrategias y estructuras para llegar al mercado; y el cuarto es la falta de financiación. Establecer los pasos necesarios para llegar al mercado en condiciones de tener éxito es un elemento imprescindible de generar nuevos negocios.

Dirigidos por un consultor sénior experto en transferencia tecnológica y generación de nuevos negocios, los participantes obtendrán conocimiento y asesoramiento sobre cómo establecer nuevos modelos de negocio y llevarlos al mercado.

¿QUÉ CONSEGUIRÁS?

- ✎ **Dispondrás de una formación especializada y personalizada:** Se crearán grupos de trabajo en los que se trabajarán las claves de éxito para redactar modelos de negocio ganadores. Los participantes serán instruidos, además, en la aceleración tecnológica necesaria y en la búsqueda de financiación pública y privada,
- ✎ **Generarás modelos de negocio innovadores:** El taller se centrará en las fases necesarias para que una idea o tecnología llegue al mercado de forma exitosa. Se trabajarán y analizarán la viabilidad de ideas generadas por los participantes y se mostrarán modelos ganadores y casos de éxito.
- ✎ **Conocerás los factores clave que hacen que un modelo de negocio sea exitoso.** Se analizarán los aspectos que determinan el éxito de una idea y tecnología innovadoras: madurez tecnológica, modelo de negocio adaptado a los retos sociales, socios adecuados, aspectos financieros... Se trabajarán tips de éxito y consejos prácticos.
- ✎ **Recibirás asesoramiento y acompañamiento personalizado.** Los participantes recibirán el feedback del consultor y el asesoramiento sobre las distintas estrategias de generar modelos de negocio y su puesta en práctica. Se analizarán las condiciones de ejecución de las diferentes fases de la estrategia de negocio (idea, plazos, capacidad gerencial, capacidad financiera...) facilitando la toma de decisión a los participantes.
- ✎ **De aplicación práctica inmediata,** los participantes podrán aplicar, de una forma óptima, lo aprendido a sus puestos de trabajo.

SERVICIOS EX ALUMNOS

- ✎ **Servicio gratuito de información y actualización.** Envío periódico de actualizaciones de interés (convocatorias, normativa, etc.).
- ✎ **Resolución de dudas post curso** relacionadas con los contenidos tratados (en los 2 meses posteriores al mismo).



Creado por Jannoon028 - Freepik.com

CURSO: GENERACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS DE LA INNOVACIÓN AL MERCADO

POSICIONAMIENTO DE LA IDEA, PRODUCTO O SERVICIO

- 📌 ¿Vale la pena y tiene recorrido?
- 📌 ¿Qué demanda el mercado?
- 📌 ¿Resuelve algo?
- 📌 ¿Lo comprarán?
- 📌 Idea de negocio asociada a la innovación y/o tecnología. Visual thinking

GRADO DE MADUREZ TECNOLÓGICA O INNOVADORA

- 📌 Madurez de la tecnología – metodología TRL.
- 📌 Necesidades de aceleración tecnológica (D+i).
- 📌 Estrategias de desarrollo de producto o servicio final.
- 📌 Mecanismos de financiación.
- 📌 Búsqueda de partners.
- 📌 Requisitos del producto y/o servicio de cara a la comercialización

ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS INNOVADORES

- 📌 Rutas de comercialización de la tecnología.
- 📌 Protección del producto y/o servicio (activos intelectuales, propiedad industrial, etc.).
- 📌 Modelos de negocio:
 - ¿Para qué sirve?
 - Propuesta de valor:
 - Definición del producto y/o servicio.
 - Mercado/competedidores.
 - Estrategia de marketing
 - Gestión empresarial, técnica y comercial.
 - Estructura de la compañía.
 - Factores de riesgo.
 - Necesidades de financiación.
 - Definición del modelo de negocio.
 - Metodología Euradia
 - Canvas
 - Lean Star-up
 - Etc.
 - Patrones y estrategias de modelos de negocio
 - Disgregación de los modelos de negocio.
 - The long tail.
 - Plataformas multi-sided.
 - Gratis como modelo de negocio
 - Modelos de negocio abierto.
 - Modelos de negocio desde la perspectiva de una estrategia de océano azul.

PROCESO DE DISEÑO DE UN MODELO DE NEGOCIO

- 📌 Estructura de modelo de negocio.
- 📌 Plan de negocio versus modelo de negocio. Aspectos financieros
- 📌 Evaluación del modelo de negocio

FINANCIACIÓN DE LOS NEGOCIOS AL MERCADO

- 📌 Mecanismos de financiación pública.
- 📌 Mecanismos de financiación privada.
 - Crowdfunding
 - Capital riesgo
 - Capital semilla
 - Busines angels
 - Rondas de inversores
 - Etc.
- 📌 ¿Cómo acceder a los fondos de inversión privados?.
- 📌 Realizar presentaciones eficaces – Pitch.
- 📌 Storytelling.



Creado por Jannoon028 - Freepik.com

CURSO: GENERACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS DE LA INNOVACIÓN AL MERCADO

SITUACIONES Y CASOS PRÁCTICOS

- 📌 Ejercicio práctico: Los alumnos acuden con sus ideas de negocio o siguen casos prácticos específicos
- 📌 Dinámica de grupo: Sesión de brainstorming orientada a generar y discutir ideas sobre las respuestas innovadoras y de valor añadido que los proyectos deben aportar.
- 📌 Simulación elaboración de un modelo de negocio.

METODOLOGÍA

Taller de trabajo, basado en la metodología Learning by doing, que busca la aplicación inmediata de lo aprendido en el entorno profesional del participante. De ahí, que a lo largo de la acción formativa se lleven a cabo dinámicas, ejercicios y simulaciones que faciliten la asimilación de los contenidos y favorezcan su posterior puesta en práctica.

La sesión será coordinada por un consultor sénior en activo que aporta como valor añadido, su saber hacer y experiencia.

MATERIAL DE APOYO

- 📌 Normativa en la materia específica de interés para el alumno.
- 📌 Direcciones web de interés.
- 📌 Bibliografía.
- 📌 Publicaciones de apoyo a los contenidos del curso.
- 📌 Documento de apoyo a los casos prácticos y simulaciones.
- 📌 Instrumentos y herramientas de cálculo de presupuestos.
- 📌 Fichas prácticas.

PRECIO

Precio: 450€ (IVA incluido). Incluye documentación, 1 comida y diploma de asistencia.

Descuentos:

- Clientes y/o ex alumnos: 10% de descuento.
- Grupos; 10% de descuento si se inscriben 2 ó más personas de la misma entidad (aplicable a cada inscripción).
- Ambas condiciones: 15% de descuento aplicable a cada inscripción.
- 10% para desempleados.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

EURADIA INTERNATIONAL tiene un acuerdo con el **hotel Sterling** con condiciones especiales para nuestros alumnos.

EURADIA INTERNATIONAL se reserva el derecho de anular una actividad formativa hasta una semana antes de la fecha de celebración del curso. En este caso los derechos de inscripción abonados serán reembolsados íntegramente. Euradia, en este caso, no se responsabiliza de los gastos de viaje y alojamiento.

En caso de que la/s persona/s inscritas no se presente/n, o anule/n la reserva con menos de 48 horas de antelación, perderá la totalidad del importe abonado, en concepto de gastos de anulación.

