Lean Startup | En DIRECTO

Tus clases ahora en DIRECTO, sin necesidad de desplazarte. * -20% socios y -25% desempleados y autónomos con baja actividad. * -25% descuento en 2ª y 3ª inscripción de empresa.

FINALIDAD

Domina la metodología para acelerar soluciones innovadoras para tus clientes

¿Cómo podemos diseñar y lanzar nuevos productos en un mercado tan competitivo y exigente en el que el usuario cada vez tiene más soluciones al alcance de su mano?

Cuando tratamos de dar nuevas soluciones para nuestro cliente tratamos de generar ideas que le importen, que sean relevantes para él, pero... dar con una solución interesante para el cliente no significa que vaya a pagar por ello, entonces... **¿Cómo ajustamos nuestra idea de solución inicial a una solución viable y rentable? La respuesta es Lean Startup.**

Lean Startup es una **nueva metodología que nos ayuda a acelerar la creación y adaptación de una solución innovadora hacia las necesidades y problemas de un usuario/mercado**. De forma ágil podremos cambiar nuestra propuesta de valor, adaptarla o abandonarla sin incurrir en grandes costes. Dentro de esta filosofía aprenderemos a definir hipótesis de trabajo, generar experimentos que las pongan a prueba, y desarrollar **Mínimos Productos Viables** (MPV) con el fin de identificar soluciones y modelos de negocio que funcionan para, posteriormente, construir una **solución completa minimizando los riesgos económicos**.

Nuestro objetivo es "Invertir poco para aprender mucho", permitiendo la adecuación real a las necesidades y expectativas de nuestro cliente.

OBJETIVOS

OBJETIVOS DEL CURSO

- Introducirse en los **principios de la metodología** LEAN STARTUP y comprender cómo abordar la puesta en marcha de nuevos proyectos en entornos de incertidumbre
- Aprender los fundamentos del **Desarrollo de Procesos de Validación de Soluciones de Negocio**
- Entender el roadmap de validación de una solución en base a un **Mínimo Producto Viable** (MVP)
- Adquirir los conocimientos para la generación de **experimentos** y la **iteración** de soluciones de negocio
- Conocer las **bases para el diseño y desarrollo** de Mínimo Producto Viable
- Aprender a realizar el **Ajuste de Propuesta de Valor** – MVP
- Saber aplicar los conceptos a casos concretos, a través de la **práctica**

DIRIGIDO A

- Directores de innovación y encargados de proyectos de innovación
- Directores de unidades de negocio y encargados de lanzar nuevas soluciones de negocio
- Directores de Sistemas de Gestión
- Responsables de ingeniería
- Líderes de equipo
- Profesionales que quieran profundizar en el lanzamiento de proyectos estratégicos en entornos de incertidumbre.

METODOLOGÍA Y PROFESORADO

METODOLOGÍA

La **Formación en Directo AEC** es una nueva metodología basada en las clases presenciales pero trasladadas al entorno virtual. **La tecnología permite "ofrecer y recibir clase"** te encuentres donde te encuentres... sin necesidad de desplazarte, facilitando la interacción y la sensación de inmediatez y

cercanía.

Una formación que integra a la perfección las clases en directo de los expertos, con la práctica y la permanente colaboración entre los participantes:

- **Clases en directo**, prácticas e interactivas, impartidas por nuestros expertos en la materia.
- **El profesor** combina la exposición del contenido con ejercicios y/o dinámicas de grupo, sobre casos reales, potenciando la práctica.
- La clase está diseñada para **favorecer la interactividad entre el profesor y alumnos** favoreciendo la resolución de dudas y el intercambio de experiencias entre profesionales.
- Las clases en directo están integradas con nuestro **Aula Virtual** donde, adicionalmente, estarán disponibles los **materiales didácticos** en formato fácil de interiorizar y descargables; y **otros ejercicios y evaluaciones** necesarios para afianzar los conocimientos.

Tras la finalización, los alumnos recibirán el **certificado de aprovechamiento del curso** en formato digital.

Este Programa también está disponible en **modalidad In Company**, formación a medida para tu empresa.

PROFESORES

- **Juan José Gasca Rubio.** Fundador y Director General Thinkers Co.

PROGRAMA

MÓDULO 1 – 4H
Parte teórica

- Introducción al metodología Lean StartUp.
- Cómo definir una Propuesta de Valor – Determinando las hipótesis del usuario y de la solución
- Establecimiento de mapa de hipótesis priorizado
- Entrevistas de Validación inicial con cliente: Entrevista Problema -Entrevista Solución
- Ajuste y redefinición Propuesta de Valor
- Presentación Study Case

Parte práctica

- Ejercicio I . Ejercicio Thinkersco.
- Definición de la propuesta de valor, establecimiento de hipótesis concretas Problema – Solución
- Preparación de proceso de validación con cliente
- Realizando de entrevistas de validación
- Ajuste de la solución

MÓDULO 2 – 4H
Parte teórica

- Profundización en Lean Startup
- Introducción MVP
- Diseño Experimentos
- Medición de resultados para la toma de decisiones (pivotar o iterar)

Parte práctica

- Ejercicio II Thinkersco
- Ejercicios de definición MVP
- Roadmap de validación MVP – Diseño de Mínimos Productos Viables y Experimentos asociados
- Establecimiento de modelo de medición