

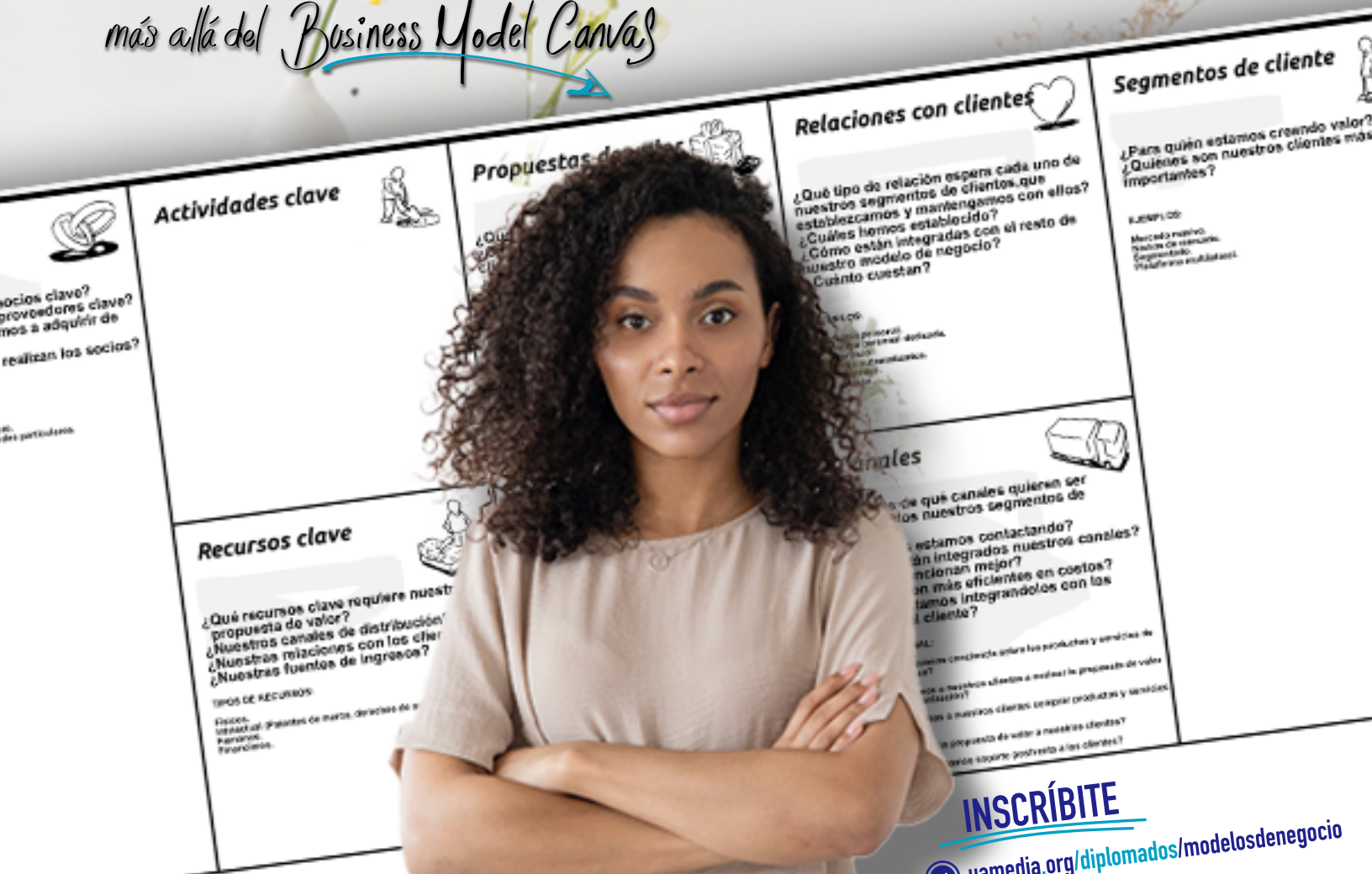
DIPLOMADO

ANÁLISIS Y CONCEPCIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR Y MODELOS DE NEGOCIO

más allá del *Business Model Canvas*



Internacional Gratuito



Costura de costos

Impartido por profesores invitados de la

**ESCUELA DE ALTOS ESTUDIOS
COMERCIALES DE MONTREAL,
CANADÁ – HEC MONTREAL**

INSCRÍBITE

uamedia.org/diplomados/modelosdenegocio

UAMediadigital

Del
22 may.
al
9 jul.

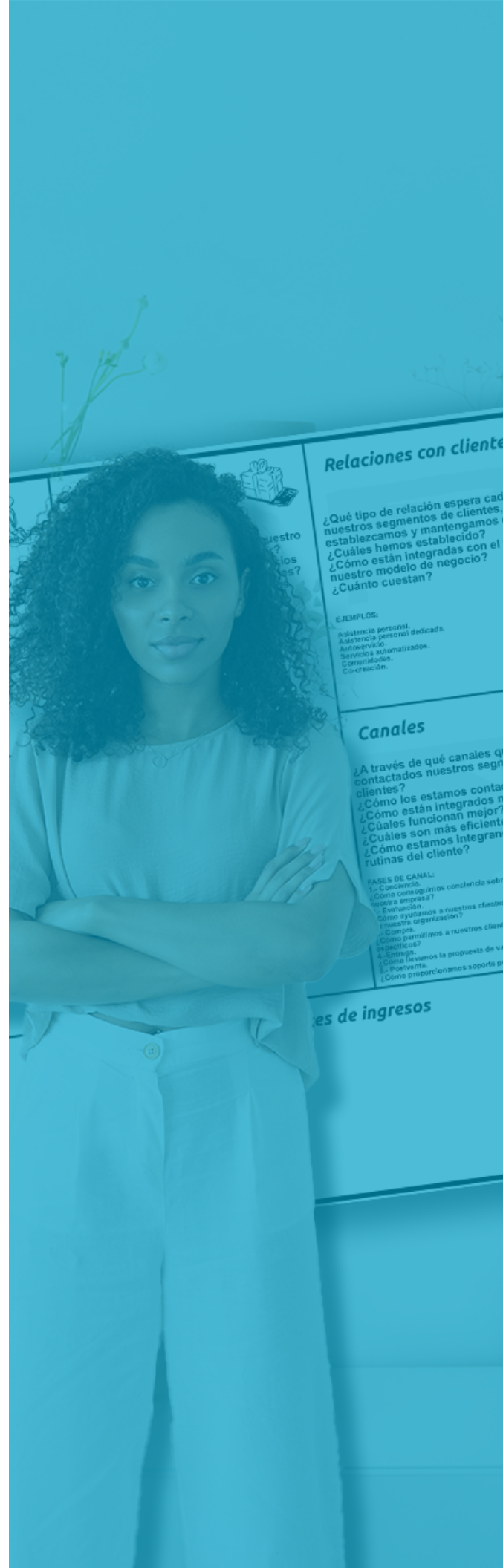
**100%
Online**

DIPLOMADO

ANÁLISIS Y CONCEPCIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR Y MODELOS DE NEGOCIO

más allá del *Business Model Canvas*

La concepción de la propuesta de valor de modelos de negocio exitosos requiere que el emprendedor y su equipo de dirección posean una fuerte capacidad analítica además del discernimiento para poder identificar las variables y estrategias que les permitan crear, entregar y capturar valor para su empresa y para otros grupos de interés como por ejemplo los clientes, proveedores y los empleados. La propuesta de valor en el modelo de negocio es crucial para comprender las bases de la diferenciación competitiva.



DIRIGIDO A



Profesionistas en incubación

de nivel licenciatura próximos a graduarse o recién graduados que desean saber cómo crear modelos de negocio y propuestas de valor innovadoras



Profesionistas en aceleración

que desean comprender las dinámicas de interacción entre los componentes del modelo de negocio y de la(s) propuesta(s) de valor (intraemprendedores)



Empresarios

con ambiciones de crear, desarrollar o mejorar su(s) modelo(s) de negocio y su(s) propuesta(s) de valor

OBJETIVOS



Comprender las bases teóricas que sustentan los bloques del modelo de negocio.



Integrar los conceptos clave de la herramienta: modelo de negocio.



Desarrollar competencias de análisis que permitan al participante comprender el rol de la proposición de valor en el modelo de negocio .



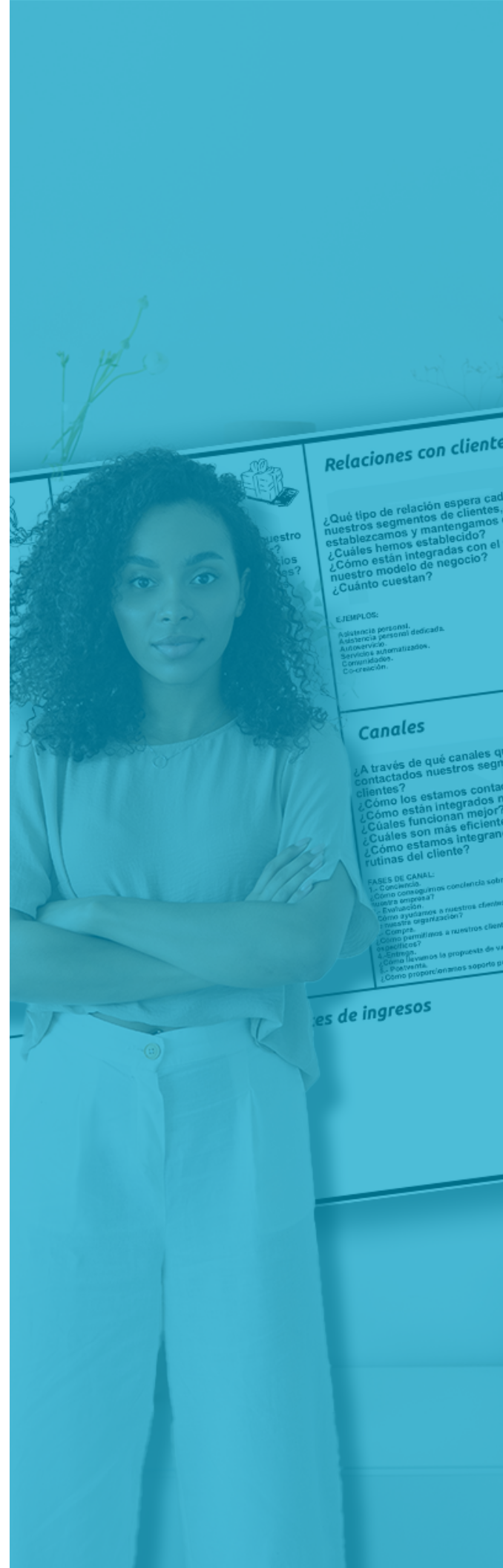
Preparar a los participantes para concebir modelos de negocio perenes e innovadores.

Programa de vanguardia con enfoque internacional.

100% en línea, 8 sesiones de 4 horas (sábados) más tiempo de preparación y práctica (aprox. 6 horas).

El manejo del idioma inglés, lectura y comprensión de textos es requerido.

Impartido por Profesores invitados de calibre internacional de la Escuela de Altos Estudios Comerciales de Montreal, Canadá (HEC Montreal).



PROFESORES



HEC
MONTREAL

Dr. Jorge Humberto Mejía

Profesor – Investigador

Departamento de innovación e emprendimiento
HEC Montreal - School of Management

Jorge Humberto Mejía Morelos es Doctor en Ciencias de la Organización por la Escuela de Altos Estudios Comerciales de Paris, Francia (HEC Paris School of Management). En Estados Unidos, el Dr. Mejía realizó una estancia post-doctoral en la Escuela de Negocios de Harvard obteniendo una especialidad en Diseño de Casos de Investigación y de Enseñanza. Durante el periodo 2015-2016 fue profesor-investigador visitante en TCU: Texas Christian University, USA. Actualmente es Profesor del departamento de emprendimiento e innovación de HEC Montreal (HEC Montreal School of Management).



HEC
MONTREAL

Mtro. Fabian Moreno

Profesor – Coordinador pedagógico

Departamento de innovación e emprendimiento
HEC Montreal - School of Management

Fabián Moreno cuenta con 25 años de experiencia profesional en las áreas de dirección de proyectos, estrategia de empresa, reingeniería, innovación y emprendedurismo. Tiene una maestría en Habilidades directivas y diversos posgrados en México y Canadá en las áreas de Mercadotecnia, Negocios y Administración. Actualmente es docente y coordinador pedagógico de los certificados en emprendimiento e innovación de HEC Montreal (HEC Montreal School of Management). Además, de ser coach en diversos concursos y programas en creación de empresa y emprendedurismo social.

COORDINACIÓN



Dr. Oscar Lozano Carrillo
Rector



Dra. Beatriz García Castro
Secretaria Académica



Dr. Abelardo Mariña Flores
Coordinador de Enlaces
Estratégicos



Dr. Alfredo Garibay Suárez
Coordinación UAMedia



**Dr. Jesús Manuel Ramos
García**
Coordinación Académica



**Dr. Edgar Alfonso Sansores
Guerrero**
Coordinación Académica



Dr. Francisco Javier Arias Vargas
Director de la Red Internacional
de Investigación en Gestión del
Conocimiento Empresarial
(Red GCE)

COORDINACIÓN



Diana Gabriela Nieto García
Coordinación Técnica



Maura Guadalupe Ávila Barrón
Coordinación Técnica



Luis Daniel Pérez Beltrán
Coordinación Técnica



D.C.G. Brenda I. García Serrano
Coordinación Comunicación
Digital



ESTRUCTURA DEL DIPLOMADO

SESIÓN 1

Introducción a la creación de valor

Fecha: Sábado 22 de Mayo

Horario: 8 AM a 12 PM

SESIÓN 2

Creación de valor : el cliente

Fecha: Sábado 29 de Mayo

Horario: 8 AM a 12 PM

SESIÓN 3

Creación de valor : del cliente a la propuesta de valor

Fecha: Sábado 5 de Junio

Horario: 8 AM a 12 PM

SESIÓN 4

Creación de valor : validar y adecuar la propuesta de valor

Fecha: Sábado 12 de Junio

Horario: 8 AM a 12 PM

SESIÓN 5

MODELO DE NEGOCIOS : las actividades y los recursos

Fecha: Viernes 18 de Junio

Horario: 5:30 PM a 9:30 PM

SESIÓN 6

Emprender en la empresa : pensar y actuar como intraemprendedor

Fecha: Sábado 26 de Junio

Horario: 8 AM a 12 PM

SESIÓN 7

MODELO DE NEGOCIOS : LA RELACION CON LOS CLIENTES Y LOS SOCIOS CLAVE

Fecha: Sábado 3 de Julio

Horario: 8 AM a 12 PM

SESIÓN 8

MODELO DE NEGOCIOS : Costo beneficio del MODELO DE NEGOCIOS

Fecha: Viernes 9 de Julio

Horario: 5:30 PM a 9:30 PM

DIPLOMADO

ANÁLISIS Y CONCEPCIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR Y MODELOS DE NEGOCIO

más allá del *Business Model Canvas*