



ESTRATEGIAS DE **DESIGN THINKING**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Fortalecer La Capacidad De Los Participantes Para Identificar Oportunidades De Negocio En Clientes Vigentes Mediante La Aplicación De Estrategias De Design Thinking Y El Diseño De Propuestas De Valor Innovadoras.



Objetivos específicos

- Comprender Los Principios Y Etapas Del Design Thinking Aplicados A La Innovación De Servicios.
- Analizar En Profundidad Las Necesidades De Clientes Existentes Y Los Modelos De Negocio Asociados.
- Diseñar Y Prototipar Propuestas De Valor Que Permitan La Creación, Optimización Y Evolución De Servicios.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Fundamentos De Design Thinking Y Enfoque Centrado En El Cliente

Contenidos:

Conceptos Clave De Design Thinking Y Su Aplicación En Negocios.

Importancia Del Enfoque Centrado En El Cliente.

Etapas Del Proceso De Design Thinking.

Rol De La Innovación En La Evolución De Servicios.

Actividad Práctica: Análisis De Casos Reales Para Identificar Aplicación De Design Thinking En Empresas.

Módulo 2

Comprensión Profunda Del Cliente Y Detección De Necesidades

Contenidos:

Técnicas De Empatía Y Levantamiento De Información.

Mapa De Empatía Y Customer Journey.

Identificación De Problemas Y Oportunidades En Clientes Vigentes.

Análisis De Comportamientos Y Expectativas Del Cliente.

Actividad Práctica: Construcción De Mapa De Empatía Y Viaje Del Cliente Para Un Caso Real.

Módulo 3

Análisis De Modelos De Negocio Y Generación De Oportunidades

Contenidos:

Introducción Al Modelo De Negocio Y Sus Componentes.

Herramientas Como Business Model Canvas.

Identificación De Brechas Y Oportunidades De Mejora.

Relación Entre Propuesta De Valor Y Modelo De Negocio.

Actividad Práctica: Análisis De Un Modelo De Negocio Existente Y Detección De Oportunidades De Innovación.

Módulo 4

Ideación De Soluciones Innovadoras

Contenidos:

Técnicas De Generación De Ideas

(Brainstorming, Scamper, Otras).

Criterios Para Selección De Ideas Viables.

Enfoque En Innovación De Servicios Y Mejora Continua.

Priorización De Oportunidades De Negocio.

Actividad Práctica: Taller De Ideación Para Generar Soluciones A Problemáticas Detectadas.

Módulo 5

Prototipado Y Validación De Propuestas De Valor

Contenidos:

Concepto De Prototipo Y Su Importancia.

Tipos De Prototipos En Servicios.

Técnicas De Validación Con Clientes.

Iteración Y Mejora De Soluciones.

Actividad Práctica: Desarrollo De Prototipos Simples Y Validación Con Feedback De Usuarios.

Módulo 6

Diseño De Propuestas De Valor Y Estrategias De Upgrade

Contenidos:

Estructura De Una Propuesta De Valor Innovadora.

Estrategias De Mejora Y Rediseño De Servicios Existentes.

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl