

| Talleres

Design Thinking

para la innovación comercial



Dirigido a...

Personas que quieren aportar valor, innovar y resolver los problemas de su negocio y el de sus clientes con metodologías y herramientas de probada eficacia e impacto.

Duración

2 días

Número de horas

16 horas presenciales

Fechas

9 y 10 de abril

Horario

De 9 h a 18 h.

Precio

490 €

Dónde

Calle Serrano, 43
Planta 6

Más información

www.salesinnovationschool.com

Design Thinking para el éxito comercial

Un programa para la solución de los principales retos a los que se enfrentan las empresas y profesionales en la venta de sus productos y servicios, poniendo al cliente realmente en el centro y utilizando una metodología que garantiza el éxito a través de la observación, la cocreación, la creatividad y la experimentación.

16
horas en talleres

trabajo en proyecto real



Información
y reserva de plazas

91 515 72 05 | 692 216 407
info@salesinnovationschool.com

Esta formación pertenece al programa Sales Success Series de:



Hoja de ruta

Bloque 1

Entrenamiento en la metodología y reto inicial



- Actitudes y pasos del proceso
- Metodología y herramientas para cada paso
- Elección del reto

Bloque 2

Proyecto real: Observar – Definir – Idear



- Presentación, análisis y discusión de trabajo de campo
- Entrenamiento en metodologías necesarias para idear

Bloque 3

Proyecto real: Idear – Prototipar – Testar



- Presentación, análisis y discusión de trabajo de campo
- Entrenamiento en metodologías necesarias para prototipar y testar

Bloque 4

Proyecto real: Iteración Idear – Prototipar – Testar



- Presentación, análisis y discusión de trabajo de campo
- Entrenamiento en presentación de resultados

Bloque 5

Presentación de resultados y ROI



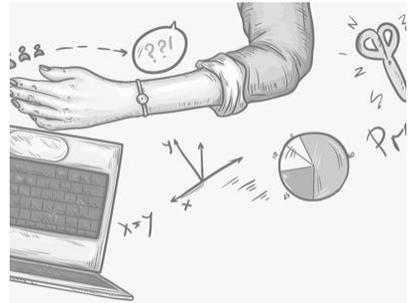
- Resultados del proyecto
- ROI
- Aprendizajes y lecciones aprendidas



Sergio Aguayo
Design Thinker &
Director SI School



Una escuela llena de luz, en pleno corazón de Madrid.



Conseguirás...

- Identificar, construir e implementar soluciones a los principales retos a los que te enfrentas en tu empresa y en tu entorno.
- Interiorizar y entrenar en un proyecto real una metodología que garantiza el éxito a través de unos pasos bien definidos: la observación, la cocreación, la creatividad, la experimentación y la iteración.
- Convertirte en un profesional centrado en el cliente que está a la vanguardia de las metodologías de innovación de éxito probado.

Te interesa si...

- Deseas mejorar tus productos, servicios o forma de trabajar, tanto desde un punto de empresa como personal.
- Quieres aprender y entrenar una metodología de éxito garantizado, que te permita diferenciarte, mejorar y desarrollar productos o servicios de forma continuada y sostenible.
- Necesitas impulsar y liderar la cultura de la innovación en tu empresa.

MINDSET FILOSOFÍA CLIENTE EN EL CENTRO COLABORACIÓN RADICAL ACCIÓN CULTURA DEL PROTOTIPO PROCESO CONSCIENTE ENSEÑAR Y TOCAR COMPRENDER OBSERVAR DEFINIR IDEAR PROTOTIPAR TESTAR ITERACIÓN VOZ DEL CLIENTE VISUAL THINKING CREATIVIDAD STORYTELLING CUSTOMER JOURNEY MAP EMPATÍA PERSONA MATRIZ COCD IDEACIÓN ENTREVISTAS SMALL DATA