



LEAN STRATEGY

DISEÑANDO UNA ESTRATEGIA ÁGIL Y FLEXIBLE
CON BASE EN UNA GRAN OPORTUNIDAD

14 - 15 DE MARZO - 2017
HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON
BOGOTÁ - COLOMBIA

OPEN
TRAINING



Los Open Trainings ofrecen una metodología de aprendizaje dinámica y práctica.
Entregan técnicas y herramientas de aplicabilidad inmediata para una mejora continua en tu empresa.



ESTACIONAMIENTO SIN COSTO

TEMÁTICA



Las empresas luchan en el contexto actual por crecer en ventas y utilidades al tiempo que enfrentan no sólo a sus competidores tradicionales, sino también a startups que buscan ofrecer al mercado soluciones disruptivas.

Para ello, más que nunca las empresas deben diseñar estrategias ágiles y flexibles, que les permitan capturar, descubrir y capitalizar grandes oportunidades al tiempo que abandonan posiciones competitivas poco rentables. Esta práctica de aplicar la filosofía lean (lean = sin desperdicio de recursos) a la estrategia, es una propuesta única desarrollada por Esteban Mancuso que une el mundo de la estrategia y sus bases fundamentales con las mejores prácticas de startups.

El objetivo del programa es que los participantes vuelvan a sus empresas con el manejo de la metodología y sus herramientas prácticas fáciles de utilizar y pongan rápidamente en marcha un proceso de creación de valor en las mismas.

ÁREAS FUNCIONALES:



INNOVACIÓN



HABILIDADES
EJECUTIVAS



OPERACIÓN
& LOGÍSTICA

DIRIGIDO A:

Gerentes de Innovación | Gerentes de Producto |
Gerentes de Marca | Gerente de Mercadeo | Miembros de
junta | Consultores en estrategia e innovación.

DOCENTE



ESTEBAN MANCUSO

- MBA del Instituto de Empresa (Madrid) – 2002/03
- Babson SEE Program 2009 (Boston) - Beca del Banco Santander por mejor profesor de “Entrepreneurship” en Argentina.
- Socio fundador y Director de Innovación y Emprendimiento de Velum Ventures SAS. Managing Partner de Velum Early Stage Fund I, primer fondo de inversión de seed capital en tecnología de Colombia con 14 empresas en portfolio y USD 15 MM en administración.
- Socio co-fundador de TheRealValue.
- Creador de #LeanStrategy, metodología para facilitar el diseño de estrategias ganadoras en startups e intraemprendimientos (emprendimiento corporativo).
- Mentor Founders Institute. Nombrado Top 3 Mentor en Founders Institute Global entre 2500 candidatos.



CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN
EMITIDO POR **SEMINARIUM**

PROGRAMA

DÍA 1 | MARTES 14 | MARZO

8:30 A 8:55 REGISTRO

SESIÓN 1

9:00 A 10:30

DÓNDE, CON QUÉ Y CÓMO COMPETIR. LA FILOSOFÍA “LEAN” Y SU APLICACIÓN A LA ESTRATEGIA COMO UN TODO.

- Definiciones y entendimiento de estrategia, modelo de negocio, filosofía lean y la oportunidad como driver para crear propuestas de valor.
- Evolución de la innovación de producto y proceso a modelo de negocio.
- Visualización y entendimiento de la metodología LeanStrategy y ejercicio de diagnóstico.

10:30 A 11:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 2

11:00 A 12:30

DESCUBRIENDO OPORTUNIDADES POR ANÁLISIS DE TAREAS EN CONTEXTO

- Sensibilización del uso de herramientas para descubrir oportunidades por problemas con "tareas a realizar" (Jobs-to-be-done).
- Trabajo práctico con Job-Opportunity Framework y Job Stories.

12:30 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 3

14:00 A 17:30

EJERCICIOS PRÁCTICOS DE EVALUACIÓN DE OPORTUNIDADES Y ANÁLISIS DE RESULTADOS (TeamWork)

- Ejercicios prácticos para el entendimiento de la "tarea en contexto" y definición del tipo de propuesta de valor para atacar la oportunidad.
- Conclusiones de la sesión y cierre.

DÍA 2 | MIÉRCOLES 15 | MARZO

8:30 A 8:55 REGISTRO

SESIÓN 4

9:00 A 10:30

CONSTRUCCIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR

- Utilización del VP Creation Framework para trabajar propósito e identidad de la marca, valores y definición de posibles propuestas de valor.
- Ejercicios de creatividad aplicada a la oportunidad y definición del modelo de ingresos potencial.
- Filtro de la propuesta de valor frente al entorno y arena competitiva.

10:30 A 11:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 5

11:00 A 12:30

EL MAPA ESTRATÉGICO (LeanStrategy Map)

- Visualización del modelo completo y armado de hipótesis y supuestos en el modelo de negocios que respalda la propuesta de valor. Ejercicios prácticos.
- Asignación de riesgos de la hipótesis y diseño de "experimentos de validación".
- Plan de ejecución de las pruebas piloto.

12:30 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 6

14:00 A 16:30

INTRAEMPRENDER VERSUS BUSCAR STARTUPS EN EL MERCADO PARA ADQUIRIR - LEANGROWTH

- ¿Por qué intraemprender versus comprar en el mercado? Casos de éxito y fracaso.
- Alternativas: Fondos y aceleradoras corporativas.
- Mapa del ecosistema emprendedor de América Latina y oportunidades

	VALOR INDIVIDUAL 	GRUPO CORPORATIVO 3 a 5 Ejecutivos 
COMPRA ANTICIPADA antes de: 3 de Febrero 2017	780	700
PRECIO DE LISTA	820	740

Estos precios no incluyen IVA. Valores en USD

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones: vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del Training en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.



Convierte tu equipo de trabajo en un High Performance Team

Optimiza el rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incrementa el ROI sobre tus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.

INFÓRMATE DE LOS VALORES Y BENEFICIOS ESPECIALES PARA EQUIPOS DE 6 O MÁS EJECUTIVOS



WWW.SEMINARIUM.COM



/SEMINARIUMCO



/SEMINARIUM-COLOMBIA



@SEMINARIUMCO

**FOUR
POINTS**
BY SHERATON

Tarifa Preferential Seminarium

Reservas : 618 - 6700

Mail: reservas@fourpointsbogota.com

Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia

MEDIOS DE PAGO



EMPRESAS QUE APOYAN EL DESARROLLO EJECUTIVO EN COLOMBIA PATROCINADORES



(+57) 3183726689



(571) 742 92 25 - 742 93 64



training@seminarium.com.co

Medios de Pago: Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, Master Card, American Express).

Fuerza Mayor: Si por fuerza mayor este curso debiera suspenderse, Seminarium desarrollará un curso similar alternativo informándolo oportunamente.

Políticas y Condiciones de Pago: SEMINARIUM informa que no se hará reembolso de dinero por el pago de una actividad de capacitación que haya, en el formato Seminarios, Congresos, Open Trainings, si el asistente o los asistentes, no informa mínimo cinco (5) días hábiles de antelación su inasistencia al mismo. El aviso deberá hacerlo por escrito mediante correo electrónico al asesor ejecutivo con quien realizó la inscripción. En caso que el plazo para notificar la inasistencia al evento haya vencido, se le cobrará parte del valor consignado por gastos administrativos (15% de la tarifa); el saldo restante (85% de la tarifa) se le cargará a favor, para redimir en cualquier otro evento en el que desee participar más adelante. Pero no se realizará ningún tipo de devolución de dinero pasada la fecha mencionada de 10 días hábiles para cada programa antes mencionado. En este caso, el asistente o los asistentes podrá cederle su cupo a otra persona, para lo cual debe enviar por correo electrónico una carta, autorizando a la persona que va a asistir, en dicho documento debe especificar nombre completo del nuevo asistente, número de cédula, dirección, teléfono de contacto y correo electrónico.

Pagos con tarjetas débito y crédito no aplica descuentos por pase corporativo, mesas corporativas, ni descuentos adicionales como el pronto pago.

PROGRAMAS IN-COMPANY

Te invitamos a formar a tus equipos con contenidos flexibles, adaptados a tus necesidades y la realidad del día a día de tu empresa.

Algunos de nuestros programas disponibles:

ÁREA MARKETING

- Marketing Digital
- Social Media
- Pitch: Presentaciones Efectivas
- Transformación Digital
- Cadena de Valor

ÁREA RECURSOS HUMANOS

- Bienestar Organizacional
- Gestión del Cambio
- Chip Generacional

ÁREA VENTAS

- Workshop en Ventas
- Resultados Extraordinarios
- Gestión Profesional de Ventas

Desarrollemos en conjunto los mejores programas para cada área de tu empresa.

CONTÁCTANOS
fernando.bastan@seminarium.com.co

