

# | CURSO PRESENCIAL | CANVAS: Innovación estratégica



Las Pedroñeras (Cuenca) | 26 de mayo de 2015

# | CANVAS: Innovación estratégica |

## ▶ OBJETIVOS

- Conocer el método CANVAS cómo herramienta útil para la Innovación Estratégica que permite no sólo crear productos o servicios innovadores sino el empleo del “Modelo de Negocios” como clave para permanecer en el mercado.
- Conceptualizar, diseñar y desarrollar correctamente los bloques de construcción del método de negocio CANVAS.
- Validar, diseñar y/o reinventar su modelo de negocio.
- Fomentar la comprensión, debate, creatividad y análisis de los integrantes de la organización ya que su presentación gráfica permite generar participación de forma ágil y sintetizada.

## ▶ DESTINATARIOS

- Trabajadores de cooperativas, de empresarios agrícolas (trabajadores agrarios por cuenta ajena), y de cualquier otro tipo de empresa que tenga acceso al Sistema de Formación Programada (antes Formación Bonificada).

## ▶ DESARROLLO

- **Duración:** 7 horas
- **Fecha:** 26 de mayo de 2015
- **Lugar:** Las Pedroñeras (Cuenca), Centro de Formación de Cooperativas, Ctra. Madrid-Albacete, s/n.
- **Horario:** De 10 a 14h. y de 15:30 a 18:30 h.
- El almuerzo estará organizado en grupo para los asistentes previamente inscritos.

## ▶ MATERIAL PARA EL ALUMNO

- Manual de contenidos y casos prácticos
- Carpeta y bolígrafo
- Bloc de notas

## ▶ CERTIFICACIÓN

Se expedirá un certificado de participación a los alumnos que asistan al 100% del curso y lo realicen con aprovechamiento.

# PROGRAMA

- 1 - Definición de un nuevo modelo de negocio
- 2 - Metodología CANVAS para su aplicación al sector agroalimentario
- 3 - Lenguaje CANVAS. Explicación conceptual
  - a. Segmentos de Clientes: estos resultan ser los más importantes dentro del modelo, saber y conocer perfectamente nuestros clientes, responde la pregunta ¿para Quién?
  - b. Propuesta de Valor: aquí es muy importante descubrir cómo queremos generar VALOR para nuestros clientes, con propuestas novedosas e innovadoras. Responde la pregunta ¿el Qué?
  - c. Canal: ¿cómo entregar la propuesta de valor para nuestros clientes?, ¿Cómo hacemos llegar los productos a nuestros clientes?
  - d. Relación con los Clientes: ¿Qué tipo de relación esperan nuestros clientes?, ¿qué relación tenemos ahora?
  - e. Flujo de Ingresos: ¿Cuál es valor que están dispuestos a pagar nuestros clientes por nuestros productos?
  - f. Recursos Clave: ¿Qué recursos claves necesito para general VALOR en mis productos?
  - g. Actividades Clave: ¿Qué actividades claves necesito desarrollar para generar valor en mis productos o servicios?
  - h. Alianzas: ¿Cuáles son nuestros socios estratégicos en proveedores, clientes, accionistas, etc.?
  - i. Costes: ¿Qué estructura de costes voy a implementar para saber la utilidad de nuestro negocio?
- 4 - Proceso de reflexión
- 5 - CANVAS exposición de ejemplo
- 6 - Trabajo en equipos
- 7 - Conclusiones

## IMPARTE



**Antxón Vitoria**

Consultor Experto en Planificación Estratégica

# PROMUEVE



Ronda de Buenavista, nº 15, 2º  
45005 – Toledo  
Tlf.: 925 05 05 77  
Fax: 925 210 916

# ORGANIZA

Departamento de **Formación de Cooperativas Agro-alimentarias CLM**



Avda. de Criptana, 43  
13600 Alcázar de San Juan  
Tlf.: 926 54 52 00  
Fax: 926 54 52 08



## FORMACIÓN FINANCIADA MEDIANTE EL SISTEMA DE BONIFICACIONES DE LA **FTFE**



Fundación Tripartita  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



UNIÓN EUROPEA  
Fondo Social Europeo  
*El FSE invierte en tu futuro*

## ► INSCRIPCIONES

Es necesario que los interesados remitan la documentación que se indica a la dirección de correo **sromero@sicagroalimentaria.com**

- Modelo de adhesión de agrupación de empresas, firmado y sellado la empresa que se trate.
- Comunicación del curso a la Representación Legal de los Trabajadores, en caso de que la haya.
- Por cada trabajador: Ficha de inscripción de la actividad formativa correspondiente, junto a fotocopia del DNI y cabecero de la última nómina.

## ► COSTE DE LA ACTIVIDAD

Incluye: docencia, material didáctico, almuerzo, certificado y gestión de la bonificación ante la FTFE.

**ASOCIADAS**

100€/participante

**NO ASOCIADAS**

120€/participante

Todas las empresas, por la cotización en el Régimen General de la Seguridad Social, disponen de un "crédito de formación" anual que se puede destinar para formar a sus trabajadores. El importe a bonificar dependerá del crédito y tamaño de cada empresa. Las personas que no se bonifiquen recibirán un cargo en cuenta el día anterior al comienzo del curso.

Cancelaciones: en caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 72 horas deberá abonar el 100% del importe.