

GUÍA DEL MÁSTER



MÁSTER EN INNOVACIÓN Y EMPREDIMIENTO

VGL008

a  en



VEIGLER
BUSINESS SCHOOL



A DISTANCIA



Tutor personal



600 Horas



Posibilidad Estancias Formativas



Pago a plazos



De ~~3120€~~ a 780€



Metodología

En Veigler Business School apostamos por un método de estudio alternativo a la metodología tradicional. En nuestra escuela de negocios es el propio alumno el encargado de organizar y establecer su plan de estudio. Este sistema le permitirá conciliar su vida laboral y familiar con la proyección de su carrera profesional.



Tutor

A lo largo de la titulación, el alumno contará con un tutor que le ofrecerá atención personalizada y un seguimiento constante de sus estudios. El estudiante siempre podrá acudir a su tutor vía correo electrónico para resolver cualquier tipo de duda, ya sea sobre el material formativo, la planificación de los estudios o referente a gestiones y trámites académicos.



Certificación

Una vez el alumno haya finalizado la formación y superado con éxito las pruebas finales, el estudiante recibirá un diploma expedido por Veigler Business School que certifica que ha cursado el **"MÁSTER EN INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO"**. El título cuenta con firma de notario europeo y está avalado por nuestra condición de socios de la Confederación Española de Empresas de Formación (CECAP) y la Asociación Española de Escuelas de Negocios (AEEN). Además el alumno dispondrá del reconocimiento de **24** créditos ECTS.



Modalidad de estudio

La titulación puede cursarse en modalidad **A DISTANCIA**. Una vez realizada la matrícula, el tutor le enviará un e-mail de bienvenida al alumno, y por otro lado, el estudiante recibirá el material formativo a su domicilio en un plazo de 6-8 días. En él encontrará distintas pruebas de autoevaluación que le ayudarán a prepararse para el examen final. Dentro del plazo de un año desde el momento de su matrícula, el estudiante podrá elegir la fecha para presentarse al examen. El alumno deberá mandar el examen final por correo electrónico a su tutor.

TEMARIO

MÓDULO 1. DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD E INNOVACIÓN EMPRESARIAL Y PROFESIONAL

UNIDAD 1. EL PROCESO ESTRATÉGICO DE LA INNOVACIÓN

1. La innovación, las personas y la sociedad del conocimiento.
2. Estrategias competitivas.
3. I+D+i.
4. Políticas de apoyo.

UNIDAD 2. LA INNOVACIÓN EN MERCADOS

1. Oportunidades de innovación derivadas de la globalización.
2. Como Inventar Mercados a través de la Innovación.
3. Nuevos Mercados, nuevas oportunidades.

UNIDAD 3. LA INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS

1. Etapas de desarrollo y ciclos de vida.
2. Incorporación al mercado.
3. Metodologías de desarrollo.

UNIDAD 4. LA INNOVACIÓN EN PROCESOS

1. El proceso de la innovación.
2. Modelos de proceso de innovación.
3. Gestión de innovación.
4. Sistema de innovación.
5. Como reinventar las empresas innovando en procesos.
6. Innovación en Procesos a través de las TIC.
7. El Comercio Electrónico: innovar en los canales de distribución.

UNIDAD 5. LA INNOVACIÓN EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE

1. Innovación en los Procesos de Relación con el Cliente.
2. El cliente que participa en el negocio.
3. Social Media Marketing.

UNIDAD 6. CREATIVIDAD INNOVADORA

1. Pensamiento creativo.
2. Fases de la creatividad.
3. Búsqueda de nuevas ideas.
4. Técnicas de creatividad.
5. Gestión creativa de conflictos.

MÓDULO 2. CREATIVIDAD PARA LA INNOVACIÓN

UNIDAD 1. PROCESO DE APLICACIÓN DE LA CREATIVIDAD A LA INNOVACIÓN

1. Introducción a la imaginación y creatividad
2. Concepto y aplicación de la creatividad
3. ¿Qué factores influyen para poder ser creativo?
4. Obstáculos a la creatividad
5. Beneficios de la creatividad
6. Etapas de la creatividad
7. Incentivos a la creatividad en la empresa

UNIDAD 2. LA TEORÍA DE RESTRICCIONES: TOC

1. Origen de TOC
2. Naturaleza y segmentos de la Teoría de Restricciones
3. Proceso de TOC
4. Tipología de recursos productivos
5. Las diferentes restricciones en la empresa
6. Metodología Drum, Buffer, Rope
7. Proceso para reforzar la organización
8. La consecución de objetivos

UNIDAD 3. TORMENTA DE IDEAS: BRAINSTORMING

1. La tormenta de ideas
2. Historial del Brainstorming
3. Generalidades del Brainstorming
4. La sesión de Brainstorming
5. Circunstancias y Consejos para la aplicación
6. Caso práctico

UNIDAD 4. MAPAS MENTALES

1. Origen de los Mapas mentales
2. Proceso de interpretación de los Mapas Mentales
3. Conceptualización y elaboración de Mapas Mentales
4. Tipología de Leyes
5. Beneficios del Sistema Lineal de toma de notas
6. los Mapas Mentales aplicados a la gestión de proyectos

UNIDAD 5. CONCEPTUALIZACIÓN Y APLICACIÓN DEL PENSAMIENTO LATERAL

1. Introducción
2. ¿Qué es el Pensamiento lateral?
3. Aplicación del pensamiento lateral
4. Pensamiento lateral: Prácticas y técnicas

UNIDAD 6. TÉCNICA DE LAS RELACIONES FORZADAS O ANALOGÍA

1. Aplicación de las analogías
2. Origen y naturaleza del término analogía
3. Tipología de las analogías
4. Fases del proceso de realización de analogías
5. Consejos para la aplicación
6. Caso de estudio
7. Inventos realizados mediante las analogías

UNIDAD 7. APLICACIÓN DE LA TÉCNICA DE SCAMPER

1. La innovación incremental: Uso de SCAMPER
2. Usos y proceso de la Técnica SCAMPER
3. Interrogantes de la checklist
4. Fases y ejemplificación de SCAMPER

UNIDAD 8. TÉCNICA DEL 6.3.5

1. Origen de la técnica 6.3.5
2. Naturaleza de la técnica 6.3.5
3. Aplicación de la técnica 6.3.5
4. Embalse de ideas: Think. Tank

MÓDULO 3. ACTITUD EMPRENDEDORA Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

UNIDAD 1. ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

1. Evaluación del potencial emprendedor.
 - Conocimientos.
 - Destrezas.
 - Actitudes.
 - Intereses y motivaciones.
2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa.
 - Variables comerciales y de marketing.
 - Variables propias.
 - Variables de la competencia.
3. Empoderamiento:
 - Concepto.
 - Desarrollo de capacidades personales para el emprendizaje.
 - La Red personal y social.

UNIDAD 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA.

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio.
 - Necesidades y tendencias.
 - Fuentes de búsqueda.
 - La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades.
 - Técnicas de creatividad en la generación de ideas.
 - Los mapas mentales.
 - Técnica de Edward de Bono (Seis sombreros).
 - El pensamiento irradiante.
2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio.
 - Utilidad y limitaciones.
 - Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades.
 - Elaboración del DAFO.

- Interpretación del DAFO.

3. Análisis del entorno del pequeño negocio o microempresa.

- Elección de las fuentes de información.
- La segmentación del mercado.
- La descentralización productiva como estrategia de racionalización.
- La externalización de servicios: Outsourcing.
- Clientes potenciales.
- Canales de distribución.
- Proveedores.
- Competencia.
- Barreras de entrada.

4. Análisis de decisiones previas.

- Objetivos y metas.
- Misión del negocio.
- Los tramites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros.
- Visión del negocio.

5. Plan de acción.

- Previsión de necesidades de inversión.
- La diferenciación el producto.
- Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles.
- Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos.