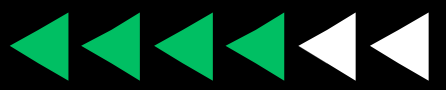




PEDET
Ranco

**PROGRAMA
FORMATIVO**

Otra más de Origo Lab!



 **RIGO** Lab

MÓDULO 1

“Estrategias de innovación y validación comercial”

Las y los participantes aprenderán a elaborar estrategias comerciales en base a productos y servicios innovadores, para posteriormente profundizar en los proceso de validación comercial para sus respectivas propuestas.

HORA	ACTIVIDAD	DÍA 1
8:45 - 9:00	ACREDITACIÓN Registro de asistentes	
9:00 - 10:15	CLASE MAGISTRAL: <ul style="list-style-type: none"> • Conceptos y definiciones • Tipos de innovación. • Claves para innovar • Oportunidad, problemática y solución. • Validación comercial y pilotos. 	
10:15 - 10:30	NETWORKING COFFE	
10:30 - 12:00	TALLER: <ul style="list-style-type: none"> • Propuesta de Valor y Canvas. 	
12:00 - 14:00	TALLER: <ul style="list-style-type: none"> • Customer Development y validación de 4 bloques • Creación de negocios dinámicos. 	

RELATOR DEL MÓDULO



DIEGO PINTO

Ingeniero Comercial. Diplomado certificado por la International Asociaton of Coaching Institutes ICI Coaching Network HCN en Coach Neurolingüístico y Team Coach. Magíster en Gestión de Personas y Dinámica Organizacional.

MÓDULO 2

"Vinculación Territorial"

Las y los participantes accederán a estrategias de vinculación territorial, desarrollo regional y comunal y redes de colaboración para la optimización de oportunidades.

HORA

ACTIVIDAD

DÍA 2

8:45 - 9:00

ACREDITACIÓN

Registro de asistentes

9:00 - 10:15

CLASE MAGISTRAL:

- **Elaboración de estrategia de vinculación territorial.**
- **Objetivos de vinculación.**
- **Mapa de actores y diagnóstico territorial.**
- **Plan de intervención y articulación territorial.**

10:15 - 10:30

NETWORKING COFFE

10:30 - 12:00

TALLER:

- **Canales de intervención y comunicación.**
- **Impacto económico, ambiental y social.**

12:00 - 14:00

TALLER:

- **Indicadores de medición y análisis de resultados.**
- **Oportunidades e insights de optimización.**

RELATOR DEL MÓDULO



CARLOS HUIDOBRO

Ingeniero Civil Industrial. Magíster en Políticas Públicas mención Economía y Gestión Pública, Master of Business Administration MBA, Administración y gestión de empresas.

MÓDULO 3

“Elaboración e implementación de modelos de negocios innovadores”

Las y los participantes lograrán conocer un abanico de modelos de negocios para sus proyectos, como así mismo indicadores, definición clientes, segmentos y stakeholders.

HORA

ACTIVIDAD

DÍA 3

8:45 - 9:00

ACREDITACIÓN

Registro de asistentes

9:00 - 10:15

CLASE MAGISTRAL:

- ¿Qué es un modelo de negocios.
- Modelos de productos.
- Modelos de servicios.
- Los 13 modelos de negocios de Umanoz.

10:15 - 10:30

NETWORKING COFFE

10:30 - 12:00

TALLER:

Design Thinking y desarrollo de productos innovadores.

12:00 - 14:00

CLASE / TALLER:

- Cliente, usuario y segmentación.
- Indicadores, KPI y OKRs.
- Mapa de stakeholders.
- Validación de Modelos de Negocios.

RELATOR DEL MÓDULO



CARO SAAVEDRA CAÑAS

Publicista. Magíster en Gestión Curricular y Proyectos Educativos, Diplomado en Innovación e Investigación Aplicada, Metodologías Ágiles, Gestión de Negocios Sostenibles, Coaching Neurolingüístico.

MÓDULO 4

"Marketing y herramientas digitales"

Las y los participantes conocerán estrategias de marketing y posicionamiento por diversos canales, además de técnicas específicas para redes sociales y medios de comunicación mediante el uso de herramientas digitales.

HORA

ACTIVIDAD

DÍA 4

8:45 - 9:00

ACREDITACIÓN

Registro de asistentes

9:00 - 10:15

CLASE MAGISTRAL:

- **Estrategias digitales de marketing.**
- **Foco en el cliente digital.**
- **Comunicación efectiva.**
- **Casos de éxito en marketing innovador.**

10:15 - 10:30

NETWORKING COFFE

10:30 - 12:00

TALLER:

- **Redes sociales y herramientas digitales.**
- **Factor de diferenciación y posicionamiento.**
- **Imagen corporativa.**
- **Tracción de usuarios y clientes.**

12:00 - 14:00

CLASE / TALLER:

- **Creando un plan de marketing.**
- **Gestión de prensa y colocación de contenidos.**
- **¿Cómo medir mi gestión de marketing?**

RELATOR DEL MÓDULO



TAMARA LAIBE

Ingeniera en Marketing, Administración de Empresas. Certificación y cursos en: Análisis empresarial, Marketing Operativo, Marketing de experiencia, Marketing Táctico, Marketing Digital, Estrategia Empresarial, Escalamiento Exitoso e Innovación en Negocios. Diplomado en Emprendimiento Femenino (IIEC), Certificada en Design Thinking, Digital Marketing y Google Ads. Diplomado Especialista Digital Marketing & Innovation Management.

MÓDULO 5

"Pitch y relatos innovadores"

Las y los participantes aprenderán a desarrollar un pitch de ventas bajo el método RUTTA orientado a levantamiento de capital, además de técnicas de Storytelling como elementos de complemento, aplicando y practicando sus respectivos pitch bajo diversas dinámicas.

HORA

ACTIVIDAD

DÍA 5

8:45 - 9:00

ACREDITACIÓN

Registro de asistentes

9:00 - 10:15

CLASE MAGISTRAL:

- ¿Qué es un pitch?.
- ¿Cuándo aplicar un pitch?.

10:15 - 10:30

NETWORKING COFFE

10:30 - 12:00

TALLER:

- **Metodología RUTTA.**

12:00 - 14:00

CLASE / TALLER:

- **Storytelling**

RELATOR DEL MÓDULO



ÁLVARO GÓMEZ

Ingeniero. Mentor acreditado por la red de mentoring de España y la incubadora de negocios 3iE, Magíster en Innovación Tecnológica y Emprendimiento de la Universidad Federico Santa María, speaker y facilitador de metodologías de innovación como Design Thinking, LEGO Serious Play®, Power Pitch Method® y metodologías ágiles, con más de 12 años de experiencia en asesorías, mentorías, relatorías y formulación de proyectos para el fortalecimiento de Emprendimientos PYMES y Startups.

MÓDULO 6

“Levantamiento de Capital y Formulación de Proyectos”

Las y los participantes aprenderán a formular un proyecto para postulaciones públicas y privadas.

HORA

ACTIVIDAD

DÍA 6

8:45 - 9:00

ACREDITACIÓN

Registro de asistentes

9:00 - 10:15

CLASE MAGISTRAL:

- **¿Cómo estructurar un proyecto innovador?.**
- **Formulación de objetivos generales y específicos.**
- **Definición de problemáticas y oportunidades.**
- **Solución, producto/servicio.**

10:15 - 10:30

NETWORKING COFFE

TALLER:

10:30 - 12:00

- **Plan de trabajo, actividades y resultados.**
- **Impacto e indicadores.**
- **Formación de Equipo.**
- **Proyecciones comerciales.**

CLASE / TALLER:

12:00 - 14:00

- **Taller de formulación de proyectos.**
- **Fondos y subsidios.**

RELATOR DEL MÓDULO



SHARIF LAIBE

Emprendedor, Docente y Escritor, Ingeniero Comercial, Periodista. Magíster en Innovación Tecnológica y Emprendimiento. MBA en Comunicaciones y Marketing. Máster en Neuropsicología, Diplomado en Gestión de Negocios Sostenibles, Diplomado en Metodologías Ágiles, Diplomado en Transformación Digital, Diplomado en Planificación Estratégica, Mentor Certificado UAI e Imagine Lab., Diplomado en Mindfulness Enactivo y Psicología Budista, Diplomado en Convivencia Escolar y Desarrollo Socioemocional (PUC). 20 años de experiencia en incubadoras, acelerados y consultoras de innovación.

Otra más de Origo Lab!



 **PEDET**
Rancho

 **ORIGO** 