



XII Edición

Programa de Formación Práctica en  
Innovación Orientada al Mercado



En asocio con:



## El concepto detrás del Programa

1

En los procesos de innovación orientados al mercado, la atención de la compañía se concentra en las necesidades de los clientes potenciales que han sido recientemente descubiertas y que aún no han sido satisfechas. Para la innovación orientada al mercado es fundamental plantear un método sistemático que facilite la comprensión y el desarrollo de soluciones que respondan efectivamente a las necesidades de los usuarios. La “Voz del Consumidor” debe ser integrada desde el inicio en los procesos de innovación orientada al mercado para identificar las necesidades de los consumidores y los cambios en sus tendencias. La naturaleza difusa de la fase temprana de los procesos de innovación requiere la aplicación de técnicas y herramientas efectivas para impulsar esta integración de forma consistente.

El objetivo de este programa formativo es que los participantes se familiaricen y adquieran la capacidad de implementar estos diferentes conceptos y herramientas del manejo de la innovación orientada al mercado en todas sus etapas y dimensiones. El diplomado está dirigido a profesionales en el sector privado, así como a consultores de negocios. El curso es ofrecido por el programa para la promoción y entrenamiento de la pequeña y mediana empresa (Small Enterprise Promotion and Training, SEPT) de la Universidad de Leipzig y la empresa de consultoría especializada Conoscope GmbH, en Alemania.



## Contenido del Módulo I

Día	Temas	Herramientas de Gestión
3 1 Introducción	<ul style="list-style-type: none"><li>– Concepto de Innovación</li><li>– Factores de Éxito en la Gestión de Innovación</li><li>– El Proceso de Innovación</li><li>– Diseño de la Propuesta de Valor</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Perfil del Consumidor</li><li>– Personas</li></ul>
2 Entendimiento de Clientes y Creatividad	<ul style="list-style-type: none"><li>– Análisis de la Demanda del Consumidor</li><li>– Creatividad</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Despliegue de la Función de Calidad («QFD»)</li><li>– «Service Blueprint»</li><li>– Técnicas de Creatividad</li></ul>
3 Resolución Sistemática de Problemas & Aprendiendo de Competidores	<ul style="list-style-type: none"><li>– Análisis Sistemático de Problemas</li><li>– Análisis de Productos y Servicios de Competidores</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Modelo Funcional</li><li>– Cadena de Causa y Efecto</li><li>– Clínica del Producto</li></ul>
4 Propuesta de Valor	<ul style="list-style-type: none"><li>– Descripción de la Propuesta de Valor</li><li>– Evaluación de Valor</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Mapa de Valor</li><li>– Modelo Kano</li><li>– «USP» y Método de Puntuación</li></ul>
5 Innovación del Modelo de Negocios	<ul style="list-style-type: none"><li>– Diseño del Modelo de Negocios</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– 10 Tipos de Innovación</li><li>– Modelo de Negocios Canvas</li></ul>
6 Coaching	<ul style="list-style-type: none"><li>– Coaching personalizado para los Proyectos de Innovación</li></ul>	

## Contenido del Módulo II

Día	Temas	Herramientas de Gestión
3 1 Estrategia de Innovación	– Gestión Estratégica de la Innovación	– Matriz BCG – Portafolio Tecnológico – Hojas de ruta
2 Análisis de Viabilidad	– Viabilidad Técnica y Financiera de Proyectos de Innovación – Evaluación de Riesgo en Innovación	– Costeo Objetivo – Matriz de Riesgos – «FMEA»
3 Gerente de Innovación	– Establecimiento de Responsabilidades para el Proceso de Innovación – Aspectos Especiales de Gestión de Proyectos de Innovación	– Promotor de Innovación – Análisis de Barreras – Análisis de Stakeholders
4 Sistema de Innovación	– Desarrollo de un Sistema de Innovación Empresarial – Cultura de Innovación	– Concursos de Ideas – IMPROVE
5 Coaching	– Coaching personalizado para los Proyectos de Innovación	
6 Coaching	– Coaching personalizado para los Proyectos de Innovación	

## Estructura del Programa

El Programa de Formación práctica en Innovación Orientada al Mercado se divide en dos secciones: seminarios presenciales y entrenamiento individual.

Los seminarios presenciales se caracterizan por una serie de conferencias especializadas, trabajos y talleres de casos prácticos. Las charlas de temas específicos concluirán con una sección de preguntas y discusión. En algunos temas escogidos se ofrecerán talleres que pueden abarcar temas como por ejemplo, el desarrollo de productos orientado a los clientes.

Durante los módulos se ofrece a los participantes la posibilidad de desarrollar o perfeccionar un proyecto de innovación de su propia empresa o institución, aplicando las técnicas y métodos de la Gestión de Innovación impartidos en el seminario

Actividad	Horas
Módulo I – La Gestión de la Fase Temprana de la Innovación	30
Módulo II – La Gestión de la Innovación en la Empresa	20
Aplicación práctica + Coaching	50
<b>Total</b>	<b>100</b>

El Programa tiene una extensión total de 50 horas. Las clases serán impartidas por expertos de Alemania y Latinoamérica. Para elaborar el proyecto de innovación, los participantes emplearán entre 40 y 50 horas de aplicación práctica del conocimiento recientemente adquirido. Durante su estadía en Costa Rica los expertos ofrecen coaching personalizado para los participantes.

**El resultado final del programa es un plan de innovación para un producto/servicio seleccionado por el participante.**

## Perfil de los expertos

5



### **Prof. Dr. Utz Dornberger**

Es el Director del SEPT International Program (Programa de Promoción y Entrenamiento de PyMES ) de la Universidad de Leipzig, Alemania. Su enfoque académico y profesional recae principalmente en gestión de la innovación en pymes, políticas de innovación, promoción de emprendimientos y procesos de internacionalización. Actualmente, es también Director del Laboratorio de Innovación en Servicios de la Universidad de Leipzig y socio de Conoscope GmbH, consultora especializada en los campos de gestión de la innovación, acceso a tecnología e internacionalización. Su experiencia internacional en proyectos de consultoría, coaching y educación cubre 5 continentes y más de 35 países.



### **Alfredo Suvelza, MBA**

Es consultor en gestión de la innovación y desarrollo de PyMEs. Luego de sus estudios de Ingeniería Comercial, él completó un programa de MBA en Desarrollo de PyMES en Alemania. Alfredo reúne mucha experiencia ganada en instituciones gubernamentales y no gubernamentales trabajando en conjunto con agencias de cooperación internacional, como emprendedor en diferentes sectores de la economía privada, como consultor y como docente. Actualmente, dirige proyectos en Innoways GmbH y es integrante del equipo profesional y docente del SEPT International Program en Leipzig, Alemania.

# Información importante

## Requisitos de participación

Los participantes deben aplicar con una idea pre-definida para su plan de innovación para que puedan aprovechar al máximo los ejercicios prácticos y el coaching durante el Módulo I (entregar una breve descripción de la idea dos semanas antes del inicio del programa)

6

## Fechas

**Módulo I:** 15 al 20 de Julio 2019

**Módulo II:** 26 al 31 de Agosto 2019

## Lugar

El Programa se desarrollará en el edificio de la Administración Universitaria de la Universidad Técnica Nacional, ubicada en Alajuela (antiguo CEFOF).

## Inversión

El depósito se debe realizar únicamente después de haber recibido la carta de aceptación al Programa de Formación práctica en Innovación Orientada al Mercado.

El valor real del Programa es de \$1.500 dólares por participante. Sin embargo, habrá un subsidio a través de la UTN. Por lo tanto el costo del Programa es de \$ 500 dólares o su equivalente en colones por participante.

Depositar en la cuenta de colones # 100-01-002-014465-6 cuenta cliente 15100210010144651 y / o cuenta de dólares # 100-02-002-601293-5 cuenta cliente 15100210026012934 Banco Nacional de Costa Rica.

## Certificado

Se concede un certificado emitido conjuntamente por: La Universidad Técnica Nacional y la Universidad de Leipzig, CONOSCOPE GmbH.