



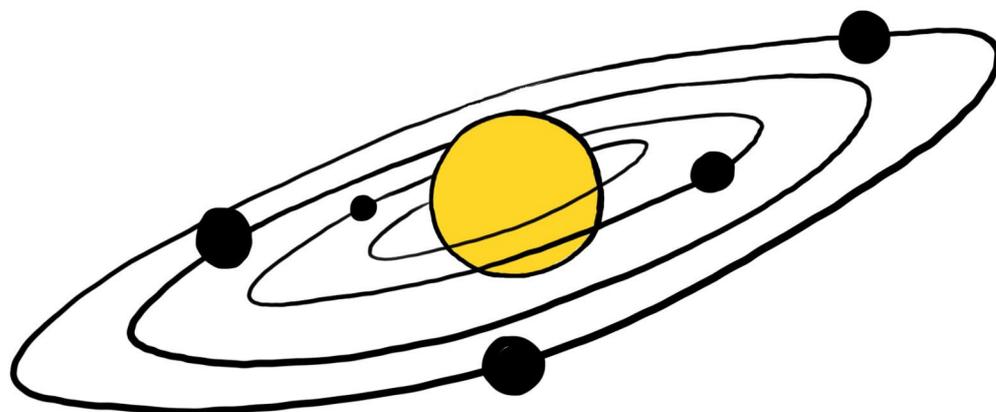
INSTITUTE
OF NEXT
BY INFONOMIA

Talleres de

Transformación

del Negocio

Presenciales y en remoto



Tenemos **talleres** y **programas formativos** presenciales y en remoto para aprender métodos y herramientas que faciliten la transformación de su negocio.

Una serie de talleres (online-offline)
diseñados por el Institute of Next
para que su empresa responda a los nuevos desafíos,
en especial para que pueda idear y aplicar nuevos modelos de negocio.

Cada programa consiste en un taller específico con un
método de aprendizaje práctico, realizado en solo dos horas.

Una herramientas de utilidad para responder a la aceleración de los cambios.



01

Explorar modelos de suscripción en todo tipo de empresas, una transformación imparale

02

Idear nuevos modelos de negocio, a través del álgebra de Doblin

03

Mejorar la ecuación del valor, a través de la pirámide de valor de Bain

04

Desarrollar al cliente, "customer development" de Steve Blank and Bob Dorf

05

Cómo innovar sin ser Google.

06

Innovar con otras empresas y clientes.

07

Entender la nueva China y su sistema de innovación.

08

Explorar el modelo de equipos chino RenDanHeyi: Caso Haier.

09

Educar humanos en un mundo de máquinas inteligentes

10

Entender las redes neuronales

11

Introducción al Blockchain

12

La impresión 3D es fácil



EL PONENTE



Fundador de Infonomia y del Institute of Next, empresas de servicios para repensar el futuro de las empresas y las organizaciones, con un enfoque especial en innovación de modelos de negocio. Explora constantemente los ecosistemas de innovación internacionales.

Ha publicado 34 libros, así como cientos de artículos breves sobre innovación, negocios y tecnología, desde la perspectiva de la transformación de las organizaciones. Sus últimos libros son **“Cómo innovar sin ser Google”**, un manual de innovación elaborado a partir de lo aprendido en 20 años de práctica profesional, **“Educar humanos en un mundo de máquinas inteligentes”**, una propuesta de ideas y reflexiones sobre la nueva educación que necesita nuestra sociedad, y **“Cómo comer cangrejo y no morir en el intento”** (con Mònica Alonso) sobre la transformación de China en una potencia en innovación.

Es consultor de grandes empresas, y ha dirigido más de 120 proyectos de innovación en todo tipo organizaciones, en especial, en el sector privado. En sus presentaciones y talleres participan más de 10000 personas anualmente.

Alfons Cornella es licenciado en Física Teórica por la Universitat de Barcelona, Master of Science en Information Resources Management por la Syracuse University en New York, y tiene un postgrado en Alta Dirección de Empresas por ESADE Business School.

Más en: alfonscornella.com

LA ORGANIZACIÓN



INSTITUTE
OF NEXT
Barcelona

Fundado en 2000, bajo la marca Infonomia, el Institute of Next apoya los procesos de innovación en las organizaciones a través de:

- ➔ La estimulación de los equipos directivos para pensar en el medio-largo plazo,
- ➔ El desarrollo de herramientas y metodologías prácticas de innovación,
- ➔ La dirección de los proyectos de transformación en la organización basada en la innovación sistemática
- ➔ La difusión de una cultura de innovación a través de la publicación de documentos (artículos y libros) y materiales, y la impartición de talleres y conferencias sobre innovación y transformación empresarial

En Institute of Next animamos a nuestros clientes a explorar y ejecutar transformaciones en sus “sistemas operativos de negocio” para hacerlos más eficientes y resilientes a través de una respuesta más rápida y eficaz a las oportunidades que emergen en el mercado a medio y largo plazo.

Desde la convicción de que si una organización no piensa a 10 años vista, en 5 años puede que ya no exista.



Más en: instituteofnext.com

EXPLORAR MODELOS DE SUSCRIPCIÓN

INSCRIBIRSE



Duración: 1-2 horas



Presencial o en remoto



Materiales: En el curso se facilitarán plantillas y referencias a documentos explicativos.



Ponente: Alfons Cornella, Institute of Next



Reservar fechas



Espacio propio disponible



Un taller para comprender las posibilidades de los modelos de negocio basados en suscripción (à la Netflix), y para explorar oportunidades de su aplicación en la empresa. Los modelos de suscripción se están imponiendo en muchos campos B2C, y se están extendiendo progresivamente en los negocios B2B. El taller presenta los principios generales del modelo de suscripción, y se muestran decenas de ejemplos en ámbitos muy diversos.

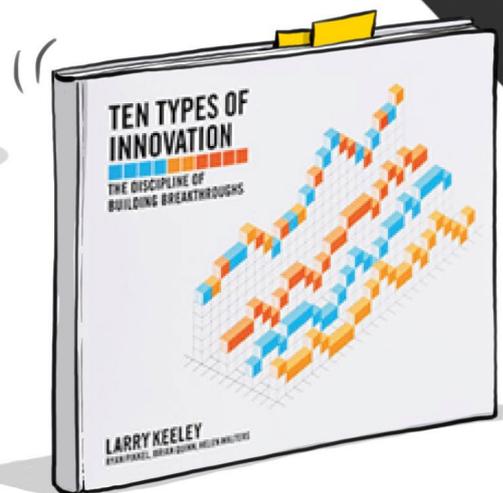


Un modelo de negocio basado en suscripción consiste en que el cliente paga una cantidad fija con regularidad, a cambio de poder usar un producto o servicio. Empresas en muchos sectores están pasando de la transacción por producto/servicio a un modelo de relación a medio/largo plazo e ingresos recurrentes. Una vez que una empresa pasa a un modelo de negocio basado en suscripción, su atención pasa de “adquirir clientes” a “retener clientes”, y a generar valor con ellos a lo largo de su “ciclo de vida de cliente”.



Para el prestador del servicio, el modelo aporta una mayor predictibilidad de los ingresos recurrentes así como un mejor y más frecuente feed-back, que se deriva en un servicio de calidad creciente. Al cliente le aporta poder hacer un presupuesto más predecible, ya que el acuerdo acostumbra a basarse en una cantidad periódica fija. Hay muchos modelos de suscripción, dependiendo de lo que se sirve (producto o servicio), y de cuan importante es manejar la relación entre prestador y cliente.

“IDEAR NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO”



INSCRIBIRSE



Duración: 1-2 horas



Presencial o en remoto



Materiales: En el curso se facilitarán plantillas y referencias a documentos explicativos.



Ponente: Alfons Cornella, Institute of Next



Reservar fechas



Espacio propio disponible

Un taller para aprender a idear nuevos modelos de negocio de forma sistemática a partir de una lista de las diferentes “opciones tácticas” que existen bajo cada uno de los componentes típicos de un modelo de negocio. El objetivo es disponer de un instrumento que permita diseñar y explorar nuevos modelos de negocio que no se nos ocurrirían de forma natural.



Para hacerlo no se utilizará el conocido Canvas de Osterwalder, sino el modelo Ten Types of Innovation de la consultora Doblin (hoy en el grupo Deloitte). La metáfora que se utiliza durante el taller consiste en combinar las opciones existentes (elementos) de múltiples maneras, a la forma de un “álgebra” (que denominamos Álgebra de Doblin).

MEJORAR NUESTRA ECUACIÓN DE VALOR



INSCRIBIRSE



Duración: 1-2 horas



Presencial o en remoto



Materiales: En el curso se facilitarán referencias a documentos explicativos.



Ponente: Alfons Cornella, Institute of Next



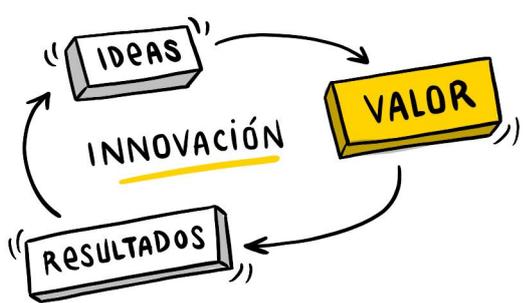
Reservar fechas



Espacio propio disponible

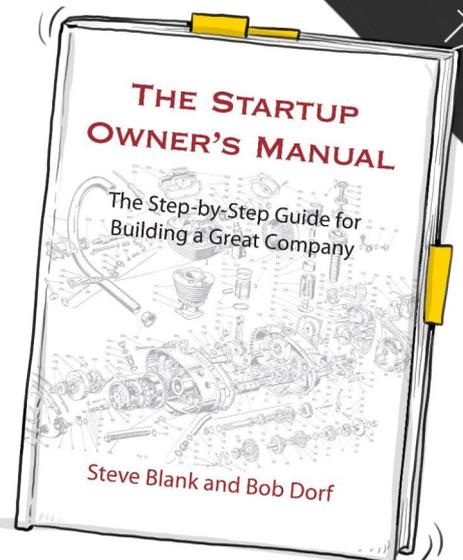
UN TALLER PARA COMPRENDER QUE EL VALOR ES UNA CUALIDAD DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE ES PERCIBIDA POR EL CLIENTE. ES, POR TANTO, UNA VARIABLE BÁSICAMENTE SUBJETIVA. LA FORMA DE ENTENDERLO ES A TRAVÉS DE LA PIRÁMIDE DE ELEMENTOS DE VALOR, CON 30 ELEMENTOS IDENTIFICADOS, DESARROLLADA POR BAIN EN 2016. SE PUEDE TRABAJAR TANTO LA VERSIÓN DE PROPUESTAS A CONSUMIDOR (B2C) COMO LA DE PROPUESTAS A EMPRESAS (B2B).

En la parte de presentación se muestran ejemplos de “combinaciones de elementos de valor” hoy presentes en productos y servicios en el mercado. Se estimula a los participantes a descubrir cuales son los elementos de la “ecuación de valor” de cada propuesta mostrada.



En la parte de taller (opcional) se propone a los participantes que se organicen en grupos. Los grupos reciben una tarea, en dos posibles opciones. La primera consiste en encontrar la “ecuación de valor” de una serie de productos/servicios que se les presenta. La segunda consiste en encontrar la “ecuación del valor” de algún producto, servicio o división de SU organización. Según se trate de una propuesta a consumidor o a empresa, se utilizarán instrumentos para B2C o B2B, respectivamente.

MÉTODO DEL DESARROLLO DEL CLIENTE (CUSTOMER DEVELOPMENT)



INSCRIBIRSE



Duración: 1 o 2 horas



Presencial o en remoto



Materiales: Se facilitarán plantillas y materiales complementarios



Ponente: Alfons Cornella, Institute of Next



Reservar fechas

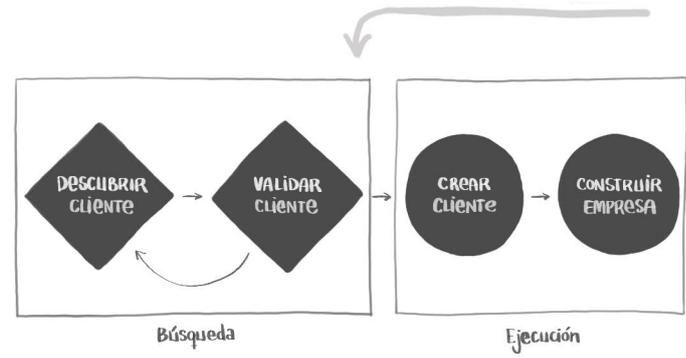


Espacio propio disponible

En este taller se presenta el modelo de **desarrollo del cliente** (*customer development*), que fue ideado por **Steve Blank**, un «emprendedor en serie», para muchos es una leyenda en el mundo de la innovación. Para Blank las empresas tienen que aprender mucho de las startups, y viceversa. Así, una forma de innovar consiste en seguir el **trayecto constructivo de mercado** que constituye la esencia del crecimiento de una startup.

La base de una startup es la búsqueda de nuevo conocimiento sobre lo que el mercado espera de ella y de qué forma lo espera. Su foco es el **descubrimiento de oportunidades**, y de nuevas formas de aprovecharlas. Una startup sigue, por lo general, tres grandes fases: (a) encontrar el **modelo de negocio**; (b) **desarrollar el cliente**, o sea, entender muy bien a quién se debe dirigir y con qué propuesta; y (c) cuando ya se sabe qué hacer y para quién, **desarrollar el producto** para producirlo y escalarlo, y con ello hacer ir creciendo la organización.

La fase central, del desarrollo del cliente (*customer development*) tiene a su vez cuatro componentes:



En la primera etapa se **descubre** quién puede ser el cliente, en la segunda se **valida** o invalida esta hipótesis, en la tercera se **consolida** la propuesta y el modelo de relación con el cliente validado, y en la última se **organizan** los recursos y procesos necesarios para «fabricar y distribuir» la propuesta a ese cliente.

En el texto de Blank, Startup Owner's Manual se describe con detalle la metodología para recorrer estas cuatro etapas.

“CÓMO INNOVAR, SIN SER GOOGLE”



INSCRIBIRSE



Duración: 2-4 horas



Presencial o en remoto



Materiales: En el curso se entrega una síntesis del contenido



Ponente: Alfons Cornella, Institute of Next



Reservar fechas



Espacio propio disponible

Un taller para entender cómo se puede empezar a innovar, a través de la “digestión ágil” de los puntos críticos del proceso de innovación:



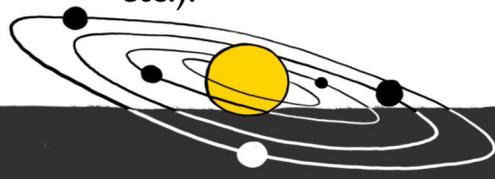
Obtener **RESPUESTAS** a las preguntas relevantes sobre innovación (por qué innovar, qué es innovar, cuándo, dónde y con quién innovar, cómo hacerlo y cómo medir los resultados, etc.).



Aprender a utilizar algunas de las **HERRAMIENTAS** más útiles (modelos de negocio, determinación de oportunidades, expectativas y necesidades de los clientes, construcción de propuestas, etc.)



Conocer la **METODOLOGÍA VERNE**, así como otras metodologías usadas con frecuencia.



Y todo, a partir de las **EXPERIENCIAS** reales de empresas que aplican modelos de innovación en su práctica diaria, y de las decenas de **PROYECTOS** de innovación dirigidos por el equipo de Institute of Next durante más de 20 años.

INNOVACIÓN COLABORATIVA: INNOVAR CON OTRAS EMPRESAS O CON LOS CLIENTES

INSCRIBIRSE



Duración: 1-2 horas



Presencial o en remoto



Materiales:
En el curso se entrega una copia digital de nuestro documento "La ventaja de la innovación colaborativa" y de nuestro libro "La solución empieza por co-"



Ponente:
Alfons Cornella,
Institute of Next



Reservar fechas



Espacio propio disponible



Una sesión sobre cómo la colaboración empresarial se convierte en fuente de energía económica más allá de la competencia. Con muchos ejemplos, nacionales e internacionales, sobre cómo la "intersección" de organizaciones estimula la generación de innovación de forma sistemática. En negocios, hemos vivido durante un siglo sumergidos en el paradigma de la "ventaja competitiva". Ahora emerge la idea de que también hay que considerar la "ventaja colaborativa". Vemos así empresas que *combinan sus productos*, interna o externamente (hibridación de productos); otras que *combinan sus conocimientos*; otras que se asocian para *aprender coordinadamente* de sus experiencias (un co-aprendizaje basado, por ejemplo, en mejores prácticas).

CONTENIDOS:

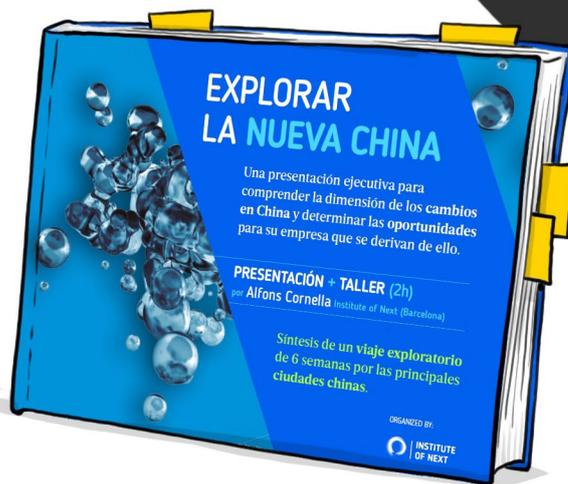
Así, pues, el futuro de los negocios es co- Colaboración, co-creación, coordinación, combinación de capacidades para la generación de proyectos híbridos: la co-innovación. Y hay que hacerlo de forma sistemática, no meramente accidental. Hay que crear las condiciones para que equipos de empresas inquietas, en sectores diferentes, combinen sistemáticamente sus activos para que proyectos que normalmente serían "improbables" se conviertan en realidad. Este taller muestra decenas de ejemplos del qué, el cómo y el por qué de la innovación colaborativa en los negocios.

- 1 EJEMPLOS de innovación colaborativa entre organizaciones, en diversidad de sectores, a nivel nacional y global
- 2 Una propuesta de **METODOLOGIA** para la innovación colaborativa sistemática
- 3 Cómo detectar **ACTIVOS INTANGIBLES** en una organización, sobre los que construir una relación colaborativa con otras
- 4 Una visión práctica de algunas **HERRAMIENTAS** que facilitan la innovación colaborativa entre organizaciones

Eventualmente, el taller puede ser continuado con otro más específico, organizado en forma de dinámicas presenciales, para **DETECTAR** los activos individuales y comunes de los asistentes, y **EXPLORAR** en tiempo real la oportunidad de la combinación de esos activos y capacidades en forma de productos, servicios o procesos nuevos.

ENTENDER LA NUEVA CHINA

TALLER



INSCRIBIRSE



Duración:
1 hora (o versión
aumentada de 90
o 120 minutos)



Presencial o
en remoto



Materiales:
Opcionalmente
(coste aparte) se puede
entregar una copia
del libro del mismo título
(disponible en Castellano)



Ponente:
Alfons Cornella,
Institute
of Next



Reservar
fechas



Espacio
propio
disponible

Una presentación ejecutiva para comprender la dimensión de los **cambios en China** y determinar las **oportunidades** para su empresa que se derivan de ello.

Se presenta una síntesis de un **viaje exploratorio** de 6 semanas por las principales **ciudades chinas**, en el que interactuamos con los distintos agentes del ecosistema de innovación en China, y cuyo resultado fueron más de 50 entrevistas a 120 profesionales de los sectores público y privado. Todo ello gracias a nuestra estrecha relación con la principal red de incubadoras del país, **TusStar**).

El plan estratégico "Made in China 2025" tendrá como resultado un cambio significativo de paradigma en innovación, por lo que el ecosistema europeo debe aprender más sobre la revolución en innovación de China. China ya está mejorando sus capacidades de innovación, logrando avances en áreas importantes y aumentando significativamente su competitividad general más allá de la industrialización. China está creando una atmósfera poderosa que apoya y fomenta una mentalidad emprendedora, y está desarrollando una base inmensa de talento científico y tecnológico. Por todo ello, creemos que las empresas europeas deberían comenzar a construir por ellas mismas nuevos puentes con las empresas chinas.

CONTENIDOS

La presentación trata diez grandes temas, entre los cuales:

- 1 La relevancia del mercado chino, con cerca de 700 millones de personas ya consideradas clase media,
- 2 La importancia de la relación público-privada, y la energía del empresariado chino, clave de la transformación del país,
- 3 El ecosistema ciencia-tecnología: adiós a una economía de fabricación barata, y énfasis en una economía de la tecnología avanzada,
- 4 Las grandes obras de infraestructura y el crecimiento de las ciudades,
- 5 La industria avanzada: en que lidera ya China el mundo,
- 6 Las oportunidades que se adivinan para la empresa europea.

INTRODUCCIÓN AL MODELO REN-DAN-HEYI



INSCRIBIRSE



Duración: 1-2 horas



Presencial o en remoto



Materiales: En el curso se facilitarán plantillas y referencias a documentos explicativos.



Ponente: Alfons Cornella, Institute of Next



Reservar fechas



Espacio propio disponible

Un taller introductorio al modelo de organización del negocio ideado por la empresa china **Haier**, líder mundial en la fabricación y venta de electrodomésticos. El modelo, denominado **Rendanheyi** (人单合一 en chino, traducido como “Integración de fabricante y consumidor”), se basa en la idea de “distancia cero” al mercado, y en equipos autodirigidos cuya función principal es entender al cliente para responderle ágilmente. Así, cada empleado sigue un “objetivo individual” además del objetivo global de la empresa.

En término RenDanHeyi se basa en tres elementos:

“Ren”

(“gente” en chino), son las personas que componen la organización (empleados, autónomos, etc);

“Dan”

(“orden”) significa las necesidades a resolver o el valor esperado por el usuario, cuya satisfacción es la principal objetivo de la empresa; y

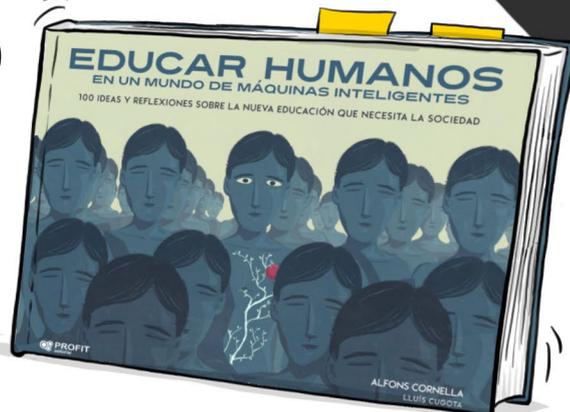
“Heyi”

(“Combinación”) se refiere a la combinación del valor para el empleado con el del valor para el usuario. Entonces el empleado obtiene valor cuando está respondiendo a las necesidades de los usuarios dándoles el valor que estos están esperando.



Los empleados no trabajan para la empresa sino para el cliente. De esta manera, la empresa se convierte en un ecosistema de miles de microempresas (en Haier unas 4.000 en 2020), la mayoría de ellas como entidades legales separadas, y participadas en parte por sus fundadores. La mayoría de ellas tienen 10-15 empleados. Unas 200 son más grande y están creciendo a partir de los mercados actuales de Haier (son “Orientadas al mercado”), unas 50 están incubando nuevos negocios y las demás (más de 3500) son proveedoras de componentes o servicios a las anteriores.

EDUCAR HUMANOS EN UN MUNDO DE MÁQUINAS INTELIGENTES



INSCRIBIRSE



Duración:
1 o 2 horas



Presencial o
en remoto



Materiales:
Opcionalmente
(coste aparte) se puede
entregar una copia del
libro del mismo título
(disponible en 4 idiomas)



Ponente:
Alfons Cornella,
Institute
of Next



Reservar
fechas



Espacio
propio
disponible

El objetivo de la presentación es recorrer los principales **RETOS** a los que se enfrenta la educación en los próximos años, y compartir algunas **SOLUCIONES** que se están implementando en algunos centros educativos muy innovadores en el mundo. En particular, se debate el reto fundamental que representa cambiar cómo educamos a los humanos para un mundo en el que habrá **MÁQUINAS** (inteligentes) que pueden realizar trabajos que hasta hoy solo podían hacer los humanos:

Las posibilidades de la **INTELIGENCIA ARTIFICIAL** en el “futuro presente”

La oportunidad de los humanos es “**SER HUMANOS**”; pero, ¿qué caracteriza diferencialmente a un ser humano, qué lo distingue de una máquina inteligente?

¿Cómo puede empezar a actuar la **ESCUELA**, así como todos los agentes implicados en la educación de los niños y jóvenes? La función de las “personas significativas”

CONTENIDOS

- 1 Una exploración de las mejores prácticas en innovación educativa en el mundo.
- 2 Los modelos, los procesos, la mezcla de psicología y tecnologías que cambiarán inevitablemente el sistema desde su periferia.
- 3 El impacto tendrá en los sistemas educativos el acceso libre y online al mejor conocimiento liberado por los grandes centros de aprendizaje del planeta.
- 4 El juego como mecanismo de aprendizaje.
- 5 La función de los proyectos, que se organizan gracias a software adaptativo que permite un aprendizaje personalizado (hacia la “escuela de uno”).
- 6 El futuro de la educación: disponer del conocimiento preciso en el momento adecuado (educación on-demand).

ENTENDER LAS REDES NEURONALES

EL OBJETIVO ES CONSTRUIR UNA RED NEURONAL MUY SIMPLE CON LA CAPACIDAD PARA ORDENAR POLÍGONOS SEGÚN SUS ÁREAS GEOMÉTRICAS.

Cada persona actuará como un nodo de la red. La función de cada nodo será la de realizar un ranking con las diferentes áreas que se le presenten.

Entrenaremos a la red para que cada equipo sea capaz de dotar de un peso determinado a cada uno de sus nodos en función de la calidad de los resultados (algoritmo).

El ranking final se realiza como un promedio ponderado por los pesos entre los rankings de cada nodo.

Valoraremos la calidad de la red neuronal mediante un test final.

LEYENDA:

- Plancha individual
- Plancha de grupo

INSCRIBIRSE



Duración: **1 hora** (o versión aumentada de 90 o 120 minutos)



Presencial o en remoto



Materiales: Se entrega una selección de lecturas sobre el tema



Ponente: Alfons Cornella, Institute of Next



Reservar fechas



Espacio propio disponible

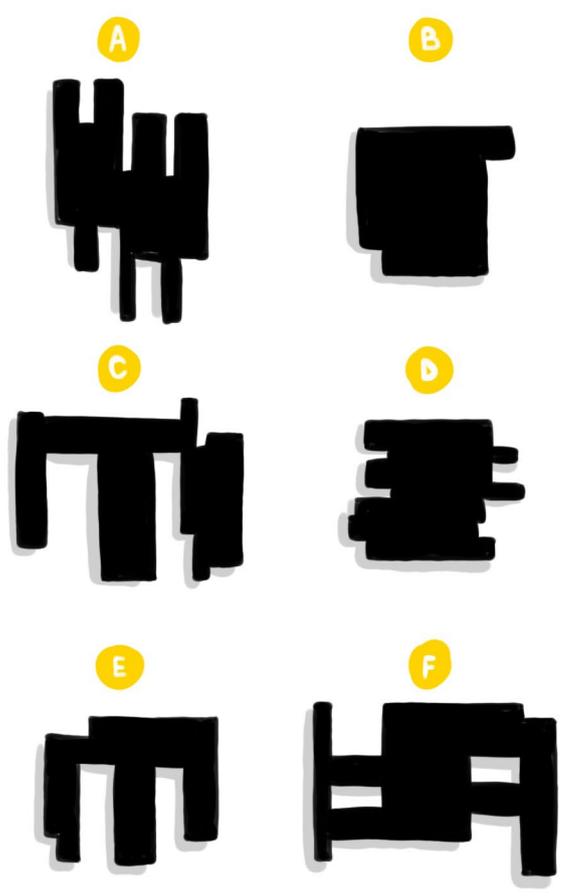
Un taller práctico para comprender cómo funciona una red neuronal sin usar ninguna tecnología. Solo con lápiz y papel.



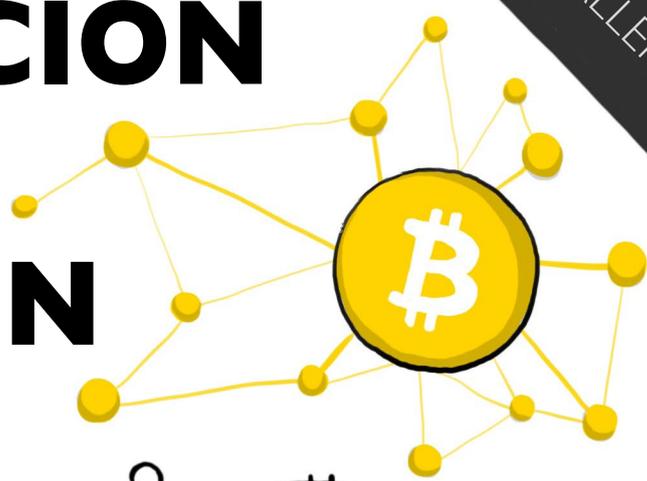
Cada participante actúa como una "neurona" de una red, y el trabajo colectivo demuestra que el resultado de la red en su conjunto es mucho mejor que los resultados individuales.

Una forma divertida y reveladora de entrar en los conceptos básicos de la inteligencia artificial.

No se necesitan conocimientos ni habilidades previas.



INTRODUCCIÓN AL BLOCKCHAIN



INSCRIBIRSE



Duración: **1 hora**
(o versión aumentada de 90 o 120 minutos)



Presencial o en remoto



Materiales:
Se entrega una selección de lecturas sobre el tema



Ponente:
Alfons Cornella,
Institute of Next



Reservar fechas



Espacio propio disponible

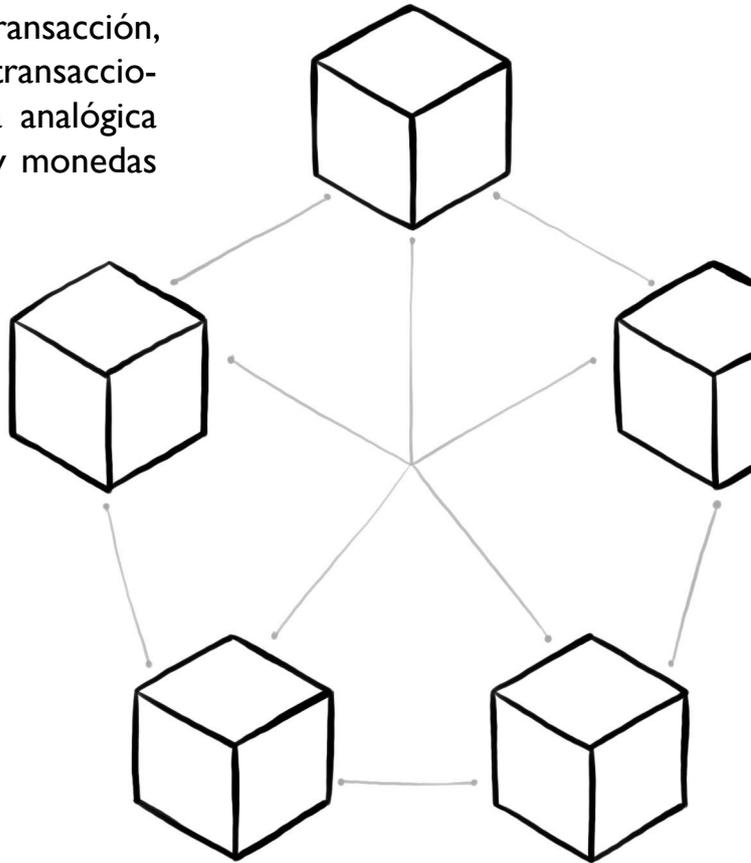
Un taller práctico para comprender los conceptos básicos detrás de un sistema de transacciones blockchain, pero sin usar ninguna tecnología.

Los participantes se organizan en nodos de transacción, libros mayores y similares, para comunicar transacciones de forma segura, simulando de forma analógica cómo funciona una “cadena de bloques” (y monedas similares a bitcoin).



Una forma sencilla de entrar en los conceptos básicos de la criptografía moderna.

No se necesitan conocimientos ni habilidades previas.



LA IMPRESIÓN 3D ES FÁCIL



INSCRIBIRSE



Duración:
3 o 4 horas



Presencial o
en remoto



Materiales:
Se entrega un
MANUAL
INTRODUCTORIO A
LA IMPRESIÓN 3D



Ponente:
Alfons Cornella,
Institute
of Next



Reservar
fechas



Espacio
propio
disponible

¿Has visto nunca cómo funciona una impresora 3d? ¿Cómo es posible fabricar objetos de la nada? ¿Qué tienes que hacer para producir tu propio producto personalizado?

A lo largo del taller vas a perder el miedo a la impresión 3d. Queremos que tengas un primer contacto con esta nueva forma de producir, dando especial énfasis a la personalización de productos. Durante el curso vas a aprender de dónde puedes sacar modelos de cualquier objeto o persona en 3d, cómo modificarlos mínimamente para personalizarlos (añadir algún detalle, cambiar las medidas, etc.), cómo preparar los objetos para que puedan ser impresos en 3d y finalmente cómo imprimir este objeto.



CONTENIDOS

- 1 Técnicas y materiales de impresión 3d existentes y ejemplos
- 2 Buscar objetos en 3d
- 3 Preparación para imprimir
- 4 Creación de vuestro propio objeto

Es por esto que creemos importante el hecho de hacer un primer acercamiento a esta tecnología. Y de esto va este curso, de un primer contacto para saber desde cero cómo puedo obtener un objeto personalizado.



contacto: monica@infonomia.com | 639781482