

N°	MÓDULO	TEMA	OBJETIVO DEL TALLER	RELATOR	DURACIÓN	MODALIDAD	FECHA TENTATIVA
0	Kick off	Kick off del programa	Charla de kick off del programa	Hipólito Escalona	2 horas	PRESENCIAL	15 noviembre 10.00 a 12.00 horas
1	IDENTIFICACIÓN DE DESAFÍOS	FUNDAMENTOS Y CONCEPTOS CLAVES DEL PROCESO INNOVACIÓN	Dotar a los participantes de un marco de conceptos claves del Proceso de Innovación, con el objetivo de entender sus etapas, desde la identificación de actores relevantes a considerar hasta la introducción de una nueva solución al mercado, y las herramientas que permiten gestionarlo.	Hipólito Escalona	4 horas	VIRTUAL	22 y 24 noviembre 15.00 a 17.00 horas
2	IDENTIFICACIÓN DE DESAFÍOS	LEVANTAMIENTO E IDENTIFICACIÓN DE DESAFÍOS	Enseñar a los participantes las herramientas que se utilizan para definir el reto de innovación y entender el problema, tales como el formulario A3, árbol de problemas, análisis de causa raíz, entre otras. Así mismo, se les introducirá en la metodología de los "4 tipos de problemas" de Art Smalley.	Moureen Valdés	4 horas	PRESENCIAL	1 diciembre 14.30 a 18.30 horas
3	DESARROLLO DE SOLUCIONES	HERRAMIENTAS PARA GENERACIÓN DE IDEAS: LEAN R&P y SCAMPER	Que las/los participantes conozcan de la importancia de mejorar cada día y de manera transversal al interior de las organizaciones, comprendan y apliquen los principios básicos del Pensamiento LEAN y la Metodología para la Resolución de Problemas (R&P), así como la herramienta SCAMPER para generación de ideas.	Consuelo Norambuena	2 horas	VIRTUAL	6 diciembre 15.00 a 17.00 horas
4	DESARROLLO DE SOLUCIONES	IP & MARKET ASSESSMENT PROCESS	Taller teórico-práctico en el que los participantes conocerán el formato de desarrollo de un adecuado estudio de mercado y de un análisis del estado del conocimiento bajo propiedad intelectual relacionado a una tecnología, todo desde un punto de vista de un negocio de base tecnológica.	Moureen Valdés	4 horas	VIRTUAL	13 y 15 diciembre 15.00 a 17.00 horas
5	DISEÑO MODELO DE NEGOCIOS	DESARROLLO DE MODELOS DE NEGOCIO	Revisar los principales contenidos que deben desarrollarse en un plan de negocios o business plan, buscando así definir la propuesta de valor de una solución y el modelo de negocios más adecuados para aumentar la probabilidad de llegar a la fase de go to market por parte del emprendimiento de base tecnológica.	Andrea Cabello y David Vargas	4 horas	VIRTUAL	20 y 22 diciembre 15.00 a 17.00 horas
6	DISEÑO MODELO DE NEGOCIOS	MAPA DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE	Enseñar a los participantes la herramienta "Mapa de Experiencia del cliente", útil para explorar el comportamiento del usuario o cliente desde su punto de vista, que permite identificar los momentos críticos de la experiencia del usuario.	Paulo Durán	2 horas	VIRTUAL	3 enero 2023 15.00 a 17.00 horas
7	DISEÑO MODELO DE NEGOCIOS	12 MODELOS DE NEGOCIOS i+TT+e	Que las/los participantes conozcan cuáles son los 12 modelos de negocios mas utilizados en el ámbito de la innovación, transferencia tecnológica y generación de emprendimientos de base tecnológica, y poder aplicarlos en sus proyectos.	Nury Briceño	2 horas	VIRTUAL	5 enero 2023 15.00 a 17.00 horas
8	INTRODUCCIÓN AL MERCADO	GESTIÓN DEL TIEMPO	Aplicar técnicas y herramientas para una planificación, organización y gestión eficaz del tiempo que permitan mejorar el rendimiento y el aprovechamiento del tiempo como recurso no recuperable.	Juan Carlos Molina	2 horas	VIRTUAL	10 enero 2023 15.00 a 17.00 horas
9	INTRODUCCIÓN AL MERCADO	CONSTRUCCIÓN EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO	Enseñar a los participantes acerca de las buenas prácticas para el trabajo en equipo y las características de un equipo de alto desempeño. Así mismo, se enseñará herramientas para desarrollar un equipo de alto desempeño y lograr equipos altamente alineados.	José Miguel Bascuñán	2 horas	VIRTUAL	12 enero 2023 15.00 a 17.00 horas
10	INTRODUCCIÓN AL MERCADO	METODOLOGÍA PITCH	Que las/los participantes conozcan y apliquen la metodología PITCH la cual consiste en construir Narrativas Comerciales o Narrativas de Propuestas de Valor, que buscan cautivar a la audiencia con un relato breve y concreto de la idea de negocios.	Ariel Matus	4 horas	PRESENCIAL	19 enero 2023 14.30 a 18.30 horas