

¿Qué es y para qué sirve?

El método Lean Startup no sólo trata sobre cómo crear un negocio exitoso; trata sobre qué podemos aprender de esos negocios para mejorar prácticamente todo lo que hacemos.

LEAN START UP

¿Quién debería asistir?

Los fundadores de cualquier empresa, ya que permite reducir el fracaso de productos proporcionando una estructura y un enfoque científico a lo que normalmente es un arte informal. Nos brinda maneras de evitar errores de aprendizaje y evaluar rigurosamente las señales del mercado a través de las cuales se puede validar el aprendizaje y decidir si perseverar o pivotar, algo que reduce la posibilidad del fracaso empresarial.

¿Porqué hacer la formación?

Grupo Evetson está compuesto por profesionales formados y practicantes de esta filosofía que implementan a diario las herramientas adecuadas consiguiendo día tras día mejoras en cualquiera de los ámbitos y sectores que están pendientes.

Estos profesionales han realizado numerosas implantaciones y consultorías relacionadas con numerosos sectores como el industrial, logístico, organizacional y constructivo.

Desde Grupo Evetson "Formación" creemos que no sólo por la demanda del mercado actual sino por la aportación que desde nuestra compañía podemos formar a personas que estén enfocadas a mejorar lo existente y romper con los paradigmas actuales "esto ya no se puede mejorar" o "no tocarlo puesto que ya funciona" y focalizar a los futuros profesionales hacia la optimización de los procesos y la consecución de los resultados.

La principal característica de nuestra formación es eminentemente práctica.

Fecha inicio: Viernes tarde (de 16h a 20h)

Fecha fin: Sábado mañana (de 10h a 14h)

Modalidad: Presencial

Lugar: Madrid

CONTENIDOS

- Comportamiento Emprendedor: Efectualidad. Manejo de la incertidumbre. Los Talentos y los Fuera de Serie
- Fundamentos del Enfoque Lean Startup. Lienzo de Modelo de Negocio
- Oportunidad de Negocio: Contexto del cliente, mapa de empatía, método de Storytelling
- Propuesta de Valor: Aprender a diseñar la propuesta de valor. Océanos azules vs océanos rojos.
- Producto Mínimo Viable: Características Esenciales, encaje con el mercado - producto (Product Market FIT)
- Privote: Cambios sustanciales en tu modelo de negocio. Iteraciones necesarias, Loop de Feedback
- Actividades y Recursos Clave. Fianzas para emprendedor. Métricas que importan.



GRUPO **EVETSON**
EMPOWERING PEOPLE

Para más información: 91 826 10 92 – formacion@grupoevetson.com