**Convocatoria Estatal para el Desarrollo de Emprendedores y del Ecosistema de Innovación**

**Anexo A: Temario de capacitaciones**

**Temario de capacitación y consultoría especializada en *Design Thinking* para  emprendedores**

Para la **capacitación** el beneficiario se compromete a brindar 2 talleres de *Design Thinking,* cada uno de de 64 horas de duración, para capacitar a 25 emprendedores en cada taller.

Se impartirán los siguientes temas a profundidad y de manera práctica, dinámica y vivencial:

1. **Identificación de valor:** que el emprendedor identifique problemáticas que padece su mercado meta.
2. **Generación de valor:**
	1. **Interpretando “*insights*”:** que el emprendedor identifique los *insights* que le proporciona el mercado.
	2. **Ideación creativa e Inspiración:** generación de soluciones que aporten valor al mercado meta.
	3. **Prototipos:** aterrizar lo aprendido del mercado en un prototipo.
3. **Entregando valor mediante modelos de negocio innovadores:** Identificar maneras distintas de monetizar el valor entregado al mercado.
* En cuanto al prestador de esta capacitación se espera pueda demostrar experiencia internacional práctica referente a los temas mencionados anteriormente.

Para la **Consultoría** el beneficiario se compromete a ofrecer por lo menos 50 hrs de consultoría en total divididas entre todos los emprendedores participantes.

Se llevará a cabo mediante sesiones de coaching en línea para validar metodología (50 hrs. para los 2 grupos).

**Capacitación para instructores en innovación, o ”Agentes de la Innovación” en la modalidad *train-the-trainer* (formando formadores).**

A manera de requisito deberá solicitar que el proveedor transfiera el conocimiento y materiales necesarios para que los “Agentes de la Innovación” puedan impartir el curso sin necesidad de pagar regalías o cualquier otra clase de derechos por el uso y explotación de los mismos.

La metodología girará en torno a 5 módulos obligatorios:

1. Estrategia de innovación
2. Ideación y exploración
3. Validación de concepto
4. Elaboración de modelo de negocio
5. Introducción al mercado

El siguiente desglose en incisos se hace a manera de sugerencia de subtemas como referencia:

1. Estrategia de innovación
	1. Introducción a la innovación y ejemplos
	2. Mentalidad de innovación
	3. Lo que hace fuerte a un innovador
	4. Recursos y activos necesarios
	5. Cómo manejar las expectativas
	6. 10 tipos de innovación
	7. Cómo establecer ambiciones y metas
	8. La contabilidad de las innovaciones
	9. Definir criterios de éxito
	10. Panorama de la innovación
2. Ideación y exploración
	1. La creatividad y el pensamiento fuera de la caja
	2. Los mapas de tendencias y de previsión
	3. Inspiración tecnológica (conceptos erróneos)
	4. Herramientas de ideación
	5. Principios de *Design Thinking*
	6. Técnicas de lluvia de ideas
	7. La empatía y la observación de usuario
	8. Dónde obtener la inspiración (fuentes)
	9. Casos de exploración transversal de la industria
3. Validación de concepto
	1. Asunción en el pensamiento
	2. Herramientas de *Lean Startup*
	3. Dónde y cómo encontrar usuarios de prueba
	4. Evaluar propuesta de valor
	5. Característica (análisis de valor)
	6. Herramientas de experimentación (B2B y B2C)
	7. La toma de decisiones (establecer prioridades)
	8. Errores al hablar con los primeros clientes
	9. Validación “fuera del edifico” vs “*B2B“*
4. Elaboración de modelo de negocio
	1. Opciones de modelos de ingresos
	2. Tácticas de precios (experimentos)
	3. La percepción del valor de características
	4. Cómo analizar la competencia
	5. Errores comunes
	6. Patrones en modelado de negocios
	7. Startups vs corporativos
	8. Segmentación de mercado (“*early adopters*”)
	9. Validación de precios
	10. Encontrar parámetros de éxito
5. Introducción al mercado
	1. Mapa de ruta hacia el mercado
	2. Inversión
	3. Habilidades del equipo
	4. Actores clave para la empresa
	5. Administración del proyecto
	6. Identificación de riesgos y oportunidades