

Seminario - Taller

STPV

PROPUESTA DE VALOR

Incluye software Bs1@VP – Propuesta de Valor¹



I.I.P
In Company
In Teaching
Program

Mientras la Visión describe el resultado deseado, la Estrategia debe basarse en una “Propuesta de Valor diferenciada”, para definir de qué manera se alcanzará ese resultado.²

La Propuesta de Valor representa los beneficios de un producto o servicio, que satisfacen las necesidades que los clientes realmente valoran; por esta razón es necesario identificar plenamente el cliente potencial utilizando criterios de segmentación o de agrupación. En principio La Propuesta de Valor constituye la piedra angular de la estrategia de mercadeo de cualquier producto o servicio.

STPV - EL SEMINARIO TALLER PROPUESTA DE VALOR

Una experiencia de aprendizaje única y significativa, para diseñar en equipo, la "Propuesta de Valor" de un Producto ó Servicio, en un Mercado Específico y en el Momento Actual, con los siguientes objetivos:

1. Alinear al equipo de trabajo frente al diseño y a la ejecución de la propuesta.
2. Facilitar el diseño de la Estrategia de Mercadeo.
3. Evaluar consistentemente las Propuestas de Valor, en cualquier momento.
4. Incrementar la rentabilidad de la Organización.

STPV, está basado en un esquema académico y conceptual que incorpora los modelos Dinámica Estructural³, Estrategia del Océano Azul⁴, Relaciones Producto Mercado⁵ y Balanced ScoreCard². STPV está orientado con Mapas Conceptuales⁶ y apoyado con el instrumento de software BS1@VP¹.

El proceso se adelanta en forma colectiva e individual (tarea), con base en evaluaciones cualitativas y cuantitativas fundamentadas en el análisis, la observación y la medición empírica, bajo una perspectiva global, basada en el conocimiento, la experiencia y la percepción de la realidad.

La tarea es consolidada en grupo, acción que libera sinergia e integra de manera creativa a los participantes, quienes se motivan y alinean a través del planteamiento de iniciativas, propuestas y planes de acción.

El programa, de 16 horas en 4 sesiones, está dirigido a grupos de una misma organización, es enfocado con mapas conceptuales y realizado en Bogotá⁷ bajo la orientación de Rafael Rodríguez y Freddy Trujillo. El lugar y las fechas se acuerdan con el cliente. Es requisito que en cada sesión el grupo se aisle de sus actividades de rutina.

1/ BS1@VP – Software diseñado por C.E SoFt Colombia con base en el modelo desarrollado por Freddy Trujillo y Rafael Rodríguez.

2/ R. Kaplan, D. Norton

3/ Robert Fritz. La Dinámica Estructural es la base conceptual de la 5ª disciplina – La organización que aprende de Peter Senge

4/ W. Chan King. Renee Mougbourne

5/ Igor Ansoff

6/ J. Novak - CmapTools® by IHMC

7/ STPV es realizado en otras ciudades y países por facilitadores certificados.

Seminario - Taller

STPV

PROPUESTA DE VALOR

FACILITADORES



RAFAEL RODRIGUEZ

gerencia@fmicol.com

Amplia experiencia como ejecutivo de negocios y tecnología en organizaciones nacionales e internacionales.

Master en Administración de la Ingeniería de la George Washington University. Especialista en TI, Balanced Scorecard y procesos productivos y de transformación e innovación empresarial. Uno de los pocos latinoamericanos en el panel de conferencistas y expertos mundiales de CRMguru.com y GreaterChinaCRM.org

Ha ocupado cargos directivos en Casa Editorial El Tiempo; Codelco - hoy Movistar; Ditempo - Chile; Carvajal S.A.; Banco Mundial -Washington DC; Empresas Municipales de Cali.

Director del Diplomado de Gerencia de Sistemas y Tecnología de la Universidad de la Sabana. Profesor de CRM y Comercio Electrónico en las Universidades de la Sabana y Javeriana.

Actualmente se desempeña como Gerente General de Focused Management Inc. de Colombia S.A., empresa de consultoría orientada a estrategias TI, BSC, optimización de procesos y desarrollo e implementación de Sistemas de Información, Call Centers y Portales digitales.



FREDDY TRUJILLO

freddy.trujillo@cesoftco.net

Consultor creativo en Marketing y Planeación Estratégica.

MBA de INCAE Business School Ing. Electricista de la Universidad del Valle.

Experiencia gerencial diversificada de más de 25 años en las áreas industrial, agroindustrial, comercial y de servicios (Emcali, CIAT, Ministerio de Agricultura, Carvajal S.A., Mercatec, Consulvalle, Probella). Ha sido profesor en la Universidad de los Andes y del Valle y consultor externo de la Universidad Autónoma de Occidente.

Creador de diversos modelos de gerencia con instrumentos de software: Modelo Sistémico de Análisis empresarial VER®, BS1®VP - Propuesta de Valor, Bs2®EP - Propuesta de Experiencia y ©BsC - Office Balanced Scorecard (los dos últimos en desarrollo).

Gestor y promotor de congresos y eventos académicos: 1º y 2º Congreso Internacional sobre Gestión del Conocimiento (2008, 2009), 1º Congreso Mesoamericano y del Caribe sobre Mapas Conceptuales. STPV Seminario Taller Propuesta de Valor, TKTW - Taller de Captura y Transferencia del Conocimiento Tácito (con Barbara Bowen PhD.) y Creatividad Bien Temperada - Taller para alinear el proceso creativo en las organizaciones (con Francisco Gómez).

Ponente en el 2º y 3º Congreso Internacional sobre Mapas Conceptuales (Costa Rica 2006, Estonia/Finlandia 2008), en este último con el trabajo de conceptualización y estructuración de STPV. Actualmente es Consultor Asociado de Focused Management de Colombia, Presidente de la Asociación de Graduados de INCAE en Colombia – AGI.Colombia y Director de C.E SoFt Colombia.

Seminario - Taller

STPV

PROPUESTA DE VALOR

PROGRAMA

ACTIVIDAD	DURACIÓN
A. SESIÓN 1. FUNDAMENTOS. TALLER	4h
INTRODUCCIÓN - Freddy Trujillo Mapa Conceptual	20'
VISIÓN Y REALIDAD - Freddy Trujillo La Dinámica Estructural Tensión Estructural vs. Conflicto Estructural El Alineamiento Organizacional	60'
CONCEPTOS ESTRATÉGICOS - Rafael Rodríguez Estrategia Corporativa Control de la Estrategia. Balanced ScoreCard Estrategia de Mercadeo. Las Relaciones Producto-Mercado La Propuesta de Valor. La Estrategia del Océano Azul	60'
DESCANSO (Café, refrigerio)	20'
PROSPECTIVA 1ª parte. Taller - Rafael Rodríguez Misión Visión La Visión Colectiva de Largo Plazo	80'
Tarea para la siguiente sesión La Visión de Mediano y Largo Plazo Suministro de plantillas para ejercicios individuales	
B. SESIÓN 2. PROSPECTIVA Y PROPUESTA DE VALOR. TALLERES	4h
PROSPECTIVA 2ª parte. Taller - Rafael Rodríguez La Visión Colectiva de Mediano Plazo	80'
DESCANSO (Café, refrigerio)	20'
PROSPECTIVA 3ª parte. Taller - Rafael Rodríguez La Visión Colectiva de Corto Plazo Ver más allá..! Reflexión... Resumen y Conclusiones	80'
LA PROPUESTA DE VALOR 1ª parte. Taller - Freddy Trujillo Definición de los Parámetros del Caso de Estudio: Unidad de Negocio, Producto ó Servicio, Mercado, Competidores Análisis de la Situación. Percepción de la Realidad. Apreciación colectiva	60'

ACTIVIDAD	DURACIÓN
Tarea para la siguiente sesión Características y Elementos de Valor Suministro de plantillas para ejercicios individuales	
C. SESIÓN 3. LA PROPUESTA DE VALOR. TALLER	4h
EL SOFTWARE Bs1@VP - Freddy Trujillo Requisitos de instalación Estructura y Funcionalidad El Ejercicio individual de Propuesta de Valor. Medición de Situaciones	30'
DESCANSO (Café, refrigerio)	20'
LA PROPUESTA DE VALOR 2ª parte. Taller - Rafael Rodríguez, Freddy Trujillo Características del Producto ó Servicio. (Tormenta de ideas) Beneficios, Beneficios Contundentes. Razonamiento Elementos de Valor	160'
Tarea para la siguiente sesión Definición de fecha de cierre de ejercicios individuales, con el software Extensión de Licencia y suministro de software, con la información colectada Instrucciones para los ejercicios individuales	30'
D. EJERCICIOS INDIVIDUALES CON BS1@VP	
Ejercicios individuales de Diseño de Propuesta de Valor >> Participantes	
E. SESIÓN 4. LA PROPUESTA DE VALOR. TALLER	4h
EVALUACIÓN DE LOS EJERCICIOS - Freddy Trujillo Resultados consolidados de los ejercicios individuales Análisis preliminar de iniciativas y propuestas individuales	80'
DESCANSO (Café, refrigerio)	20'
LA PROPUESTA DE VALOR 3ª parte. Taller - Rafael Rodríguez, Freddy Trujillo Evaluación colectiva. Consenso y divergencia Definición de la Nueva Propuesta de Valor del Producto ó Servicio Conclusiones. Promesas de Valor. Planes de Acción	120'
EVALUACIÓN DEL PROGRAMA	20'

BS1@VP – PROPUESTA DE VALOR

by C.E SoFt Colombia

El software BS1@VP - Propuesta de Valor permite realizar múltiples ejercicios de diseño de 'Propuesta de Valor', a través de la comprensión y medición de la situación de Mercado del Producto o Servicio, frente al segmento de Clientes en estudio. De esta forma, uno a uno, es posible diseñar la Propuesta de Valor de todo el portafolio Producto – Mercado de la organización, lo que en términos funcionales es la base de la Estrategia de Mercadeo. La proforma que facilita la organización de estos ejercicios puede ser descargada en forma gratuita de <http://cesoftco.net/MatrizProductoMercado.xls>

BS1@VP es la herramienta de trabajo de STPV. Al definir los Elementos de Valor, una copia del software (licencia extendida) se suministra a cada uno de los participantes para que realice la "Tarea de Diseño Individual de la Propuesta de Valor". Al terminar este ejercicio, de manera automática cada participante obtiene un demo funcional por 30 días, que le permite realizar otro Ejercicio Real de Diseño Individual de Propuesta de Valor.

Al finalizar el taller se suministra al cliente un demo de la versión PRO de BS1@VP, por 60 días, que permite realizar al interior de la organización un ejercicio de diseño colectivo, similar a STPV. A partir de esta fecha están disponibles licencias PRO para un número definido de ejercicios. Al vencer las licencias, en todos los casos los documentos conservan la información y quedan solo para estudio, lo que permite evaluarlos e imprimirlos, indefinidamente.

Invitamos a usted, y a la empresa que representa, a obtener los beneficios derivados de la participación en STPV. Inscriba su empresa con la antelación necesaria para configurar la agenda de los participantes, definir el lugar del evento y coordinar la logística requerida para asegurar el éxito de esta experiencia.



AGREGAMOS VALOR *We add value*

Ing. Andrea Jaramillo Estrada
Asistente de Dirección

Mayores informes en los Tel. 320,6320835 - 300,6129990 - 310,5132254 - 1,8104359

asistente.direccion@cesoftco.net

Nota. Los servicios para la realización de Ejercicios Colectivos por parte de Facilitadores Certificados incluyen capacitación metodológica, documentos, mapas conceptuales, presentaciones, plantillas, licencias PRO del software y, eventualmente, contrato de comercialización. Si desea conocer mayor información sobre esta perspectiva escriba a STPV@cesoftco.net