

Educación
CONTINUA

UVM

CURSO

Value Realization

En Línea | 32 horas

Objetivo

Al final del curso los participantes:

- Habrán conocido qué es value realization, así como características, beneficios, elementos del mismo y métricas.
- Conocerán herramientas de value realization y modelos de value realization.
- Harán un proyecto fase 1 de creación para definir una estrategia de value realization en su empresa

¿Qué aprenderás?

- ¿Cómo se realiza el valor (value realization)?
- ¿Cómo se analiza y mide el valor?
- ¿Cuáles son los alcances y las tendencias de value realization en la nueva era de los negocios?
- Diferentes roles de clientes internos y externos para recibir el valor del negocio
- Mejores prácticas para creación de valor

Requisitos para tomar el curso

- Experiencia laboral de un año, licenciatura o equivalente y contar con computadora de escritorio o laptop, acceso a internet a través de wifi.

Este curso esta dirigido a ...

- Interesados en ofrecer a sus actuales y potenciales clientes información suficiente sobre el valor que su producto o servicio ofrece.
- Interesados en conocer cómo sus clientes interactúan con su producto y servicio y qué es lo que les genera satisfacción, ayudando así a ganar y mantener clientes de manera más efectiva.

MÓDULOS

Temas

1. ¿Qué es valor y porqué es vital para la supervivencia de cualquier tipo de organización?
2. ¿Cómo se entrega el valor?
3. ¿Cómo se realiza el valor (value realization)?
4. ¿Cómo se analiza y mide el valor?
5. ¿Cómo se optimiza el valor?
6. ¿Cuáles son los alcances y las tendencias de value realization en la nueva era de los negocios?
7. Beneficios de value realization para empresas y clientes
8. Métricas de entrega de valor en la cadena de suministro
9. Reconocimiento de las áreas de negocio que tienen contacto directo con el cliente, tanto personal como digital.
10. Integración de misión centrada en el cliente con áreas de negocio que tienen contacto directo con el cliente
11. Diferentes roles de creación y entrega de valor en el negocio
12. Diferentes roles de clientes internos y externos para recibir el valor del negocio
13. Identificación de mejores prácticas para creación de valor
14. Definición, creación e implementación de modelos de negocio de value realization customizables para trabajar con departamentos de ventas y marketing
15. ¿Cómo definir posibles ofertas de valor y precios, que sean útiles para vendedores y clientes?
16. Tracking de valor entregado
17. Implementación de value realization a través de procesos ágiles de gestión (agile management)
18. Guía para implementar procesos de entrenamiento y capacitación en value realization.

PROFESORES

Francisco Javier González

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- Profesional de 25 años de experiencia en Project Management, Agile Management en procesos organizacionales de gestión y habilidades de proyecto y con sólida trayectoria en capacitación y entrenamiento a ejecutivos en áreas de proyectos en instituciones de educación superior de prestigio. Ha entrenado a ciento de profesionales en su proceso de preparación para obtener certificaciones internacionales.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- ITESM - Campus Ciudad de México
- Ingeniería Industrial y de Sistemas/ITESM Campus Ciudad de México

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Project Management Professional/Project Management Institute (307681)
- Microsoft Certified Professional/Microsoft Corporation (3665859)
- Scrum Master Certified (87518)
- Scrum Product Owner Certified (89455)
- Scrum Developer Certified (87496)
- Scrumstudy Agile Expert Certified (88581)
- IT Infrastructure Library/ITIL

**Educación
CONTINUA** | **UVM**

uvm.mx