

**WORKSHOP** - 4 horas**ESTRATEGIAS DE CREACIÓN  
DE VALOR HACIA LOS STAKEHOLDERS****OBJETIVO**

Comprender la relevancia de cada **stakeholder** en la creación de valor del negocio para desarrollar estrategias que atiendan las oportunidades descubiertas con estos públicos de interés

**Descubre**

insights, motivadores  
y barreras

**Alinea**

objetivos entre  
áreas provocando  
el diálogo

**Fortalece**

el discurso  
de venta

**Prototipa**

oportunidades en el  
modelo de negocios

**MAPA DEL CURSO****Módulo 1. Comprensión del  
ecosistema de Stakeholders.**

- El potencial de los stakeholders.
- Comprensión del rol de los stakeholders en mi organización.
- Perfilado de stakeholders y sus necesidades

**Módulo 2. La propuesta de  
valor hacia mis stakeholders.**

- La propuesta de valor y sus componentes.
- Diálogo de Propuesta de valor con los stakeholders.
- Mapa de oportunidades con los stakeholders.

**Taller**  
Duración  
04 horas

**5 Equipos**  
(de hasta 3 personas)

**Precio por equipo**

**Público** \$3,500 por equipo  
+I.V.A

**INSCRIPCIONES:****Armando Méndez**

armando@tekio.mx  
55.18.50.48.39

**LUGAR: THE POOL**

Goldsmith #40, Col. Polanco,  
Ciudad de México, C.P.: 11550.

**27**  
**MAYO**  
10:00 a 14:00

