



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

Mínimo

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.

