



INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD EN LAS VENTAS (DESIGN THINKING)

SKU: PH09B06C01

Horas [20](#)

Nivel [MEDIO/AVANZADO](#)

OBJETIVOS

1. Conocer el modelo de análisis design thinking y cómo aplicarlo para obtener los resultados de innovación comercial.
2. Entender el proceso de ejecución del pensamiento a través de modelo de design thinking, para aplicarlo al modelo de ventas.
3. Aplicar las diferentes maneras de este sistema de creatividad y establecer puntos de partida en la creación de valor.
4. Entender el proceso práctico de análisis e identificar puntos clave y críticos del mismo.
5. Comprender, conocer y aplicar modelo de simplificación de resultados para establecer tareas y prioridades de las mismas para establecer mejoras en el proceso comercial.

OBSERVACIONES

PROXIMAMENTE

DIRIGIDO A

Profesionales que se dediquen a la venta y quiera innovar y se creativos en sus procesos, a través de la estrategia del Design Thinking , poniendo especial énfasis en ejecutivos de ventas, vendedores y KAM.

COMPETENCIAS

1. Aprender a desarrollar la estrategia de ventas para fijar los objetivos comerciales.
2. Aprender las diferentes fases de creatividad, exploración, priorización y organización de manera dinámica y estructurada para identificar oportunidades nuevas de desarrollo.
3. Saber desarrollar el proceso de pensamiento creativo para la obtención de la información buscada.

4.Saber aplicar de manera efectiva el proceso de pensamiento de design thinking para definir la evolución del producto y servicio a comercializar.

5.Saber interpretar los resultados, estructurar el “prototipo” y sus criterios de evaluación dentro del proyecto para establecer actividades integradas en los sprint y kpi´s de cada etapa.

CONTENIDO

1.Introducción al Design Thinking.

2.El proceso de realización del Design Thinking para cualquier producto o servicio.

3.Diferentes enfoques y el proceso de realización manual.

4.Aplicación del proceso de Design Thinking.

5.Interpretación de resultados.