

ESCUELA DE DOCTORADO

Actividad formativa transversal 2019

Innovación universidad-empresa

Duración: 22h horas, 5 sesiones.

Horario: de 9:30 a 14:00h (talleres) y de 16:00 a 19:00h (seguimiento y tutorización), los días 17 de septiembre, 1 y 22 de octubre, y 5 de noviembre. Falta por determinar la fecha del evento final.

Lugar de impartición: Sala CR 4 A GRU 6, CRAI, Plaza de San Diego, s/n.

Número de plazas: 22.

La preinscripción se realiza a través del formulario web habilitado por el proyecto MERLIN <http://bit.ly/merlinUAH>, abierto entre el 17 de junio y el 5 de julio, ambos inclusive. La selección se realizará de manera conjunta entre la Escuela de Doctorado y los socios del proyecto MERLIN. La notificación a los seleccionados, y la confirmación de que quieren asistir, se realizará la semana del 8-12 de julio. En caso de que queden plazas libres, se procederá a contactar con otras personas las semanas siguientes (15-19 de julio). En septiembre se realizará un recordatorio de las fechas de los talleres.

Dado el número limitado de plazas, se espera que aquellos estudiantes que se preinscriban y sean admitidos, asistan a los cuatro seminarios y al evento final (tipo "demo day"). Si no es posible la asistencia, se deberá comunicar, con la suficiente antelación, a la dirección escuela.doctorado@uah.es. De no hacerlo así, se pondrá en conocimiento de los tutores y directores correspondientes, explicando que se considera una falta grave de respeto hacia el resto de compañeros que no han obtenido plaza en esa actividad.

Contenido: el curso se organiza en cuatro talleres prácticos, en horario de mañana, cuatro sesiones de seguimiento y tutorización, en grupos más pequeños, en horario de tarde el mismo día que el taller práctico, y una sesión final de celebración con el tejido empresarial. El curso seguirá el modelo "*blended learning*": los materiales y otros recursos estarán disponible online para asegurar que las sesiones presenciales sean prácticas. Los contenidos de los talleres son los siguientes:

- **Taller 1: VALOR.** Crear un valor inicial de los resultados e identificar los clientes potenciales (4h)

Entender las características que fomentan la acción de forma emprendedora

- Ser capaz de fijar objetivos realistas a corto-medio plazo, y adaptarse al cambio
- Ser capaz de crear nuevas asociaciones y explotar oportunidades rápidamente

Comprender cómo '*Customer Discovery*' guía los modelos de negocio, y entender los pasos prácticos de esta metodología para saber quién es el cliente y qué necesita

- **Taller 2: EXPLORAR.** Entender la mentalidad emprendedora y lo que realmente piensan los clientes (4h)
 - Conocer las mejores prácticas para hacer entrevistas de descubrimiento y analizar las respuestas de los clientes
 - Aplicar la metodología Jobs-to-be-done para crear el marco para el diseño de soluciones potenciales
 - Comprender la importancia de '*User Experience*' en el diseño de un producto o proceso
 - Identificar, clasificar y priorizar los cambios que se realizarán en el producto.
- **Taller 3: DEFINIR:** Analizar el mercado y conformar los resultados de investigación en un modelo de negocio viable (4h)
 - Ser capaz de diseñar la propuesta de valor de un producto/servicio
 - Comprender y saber utilizar el lienzo de negocio (Business Model Canvas) como una herramienta para evaluar y enfocar el desarrollo empresarial
 - Comprender el uso y la aplicación de BMC en el contexto de otras metodologías
- **Taller 4: ELABORAR.** Preparar la comunicación del valor, la estrategia y el '*ask*' (4h)
 - Actualización de la propuesta de valor tras avanzar en el desarrollo de la idea de comercialización
 - Presentación de la idea de negocio
 - Tipos de '*pitch*' y '*pitch decks*'
 - Conocer buenas prácticas y formatos de hacer el '*pitch*'
 - Elaborar su propio '*pitch*'.
- **Celebración de un evento comunitario de '*pitch*' con el tejado empresarial**

Profesorado: Personal de la consultora Bluspecs en España, socios del proyecto MERLIN.

Brendan Rowan (<https://www.linkedin.com/in/brendanrowan>)

- Senior Consultant (BluSpecs Innovation, Madrid) Spain. www.bluspecs.com
- COO (IoT Tribe, London, United Kingdom) www.iottribe.org
- Board Member (Spanish-Irish Business Network, Madrid, Spain) www.sibn.es