

ESTRATEGIAS DE CREACIÓN DE VALOR HACIA LOS STAKEHOLDERS

OBJETIVO

Comprender el rol que cada uno de los **stakeholders** desempeñan en la creación de valor del negocio, y desarrollar estrategias que atiendan las oportunidades descubiertas con estos públicos de interés.

MAPA DEL CURSO

Módulo 1. Comprensión del ecosistema de Stakeholders.

- El potencial de los stakeholders.
- Comprensión del rol de un stakeholder 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.
- Dialogo de Propuesta de valor con los stakeholders.
- Mapa de oportunidades con los stakeholders.

Módulo 3. Estrategias de stakeholders engagement.

- Revisión de estrategias de negocio hacia los stakeholders.
- Diseño de estrategia basada en stakeholders.
- Prototipo de estrategia.
- Pitch y evaluación de proyecto.

Duración

08 horas

Fechas programadas

18 de marzo 2015

Horario

9:00 -18:00

Cupo máximo

20 personas

Precio por persona

\$4,500.00 m.n. + I.V.A.

(precio especial a empresas)

INSCRIPCIONES A:

Llamando a nuestras oficinas

(55) 53 89 02 73

Enviando un mail

hola@tekio.mx

Sede



**STAKEHOLDER
CHAT**

Una forma lúdica
de innovar.