

IESDE

SCHOOL
OF
MANAGEMENT

CREACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS EXPONENCIALES

iesde.mx

EMPEX

Introdúctete al mundo de las empresas exponenciales y al proceso de transformación digital en distintos ámbitos de la vida de los usuarios y de las empresas que proponen soluciones innovadoras.

Entiende el mundo de las “start-ups” y el espíritu emprendedor que las activa, el mundo de la movilidad y las ciudades inteligentes, así como el creciente e impactante mundo de la tecnología en diversos campos del mundo de los negocios.

Objetivos

- Comprender qué son las empresas exponenciales y cuáles son sus detonadores de su valor.
- Conocer lo que da sustento al crecimiento exponencial en un mundo de costos marginales: la escasez versus la abundancia.
- Comprender el proceso de transformación digital en el mundo, en las empresas, en el comportamiento del consumidor o el usuario de las plataformas.
- Explorar las necesidades de los usuarios digitales y las oportunidades para las empresas que los atiendan.
- Comprender el mundo de la movilidad inteligente y su transformación digital.
- Entender el espíritu emprendedor y la innovación que activa a las empresas exponenciales.

EMPEX

SABER, SABER HACER, ser.



METODOLOGÍA

Este curso utiliza como herramienta fundamental el método del caso y se complementa con lecturas y estudio de videos y artículos adicionales.

BENEFICIOS

Tener herramientas para hacer de tu empresa un negocio exponencial. Realizarás el pitch deck de tu empresa para “comenzar con el pie derecho”.

FICHA TÉCNICA

28 sesiones teórico prácticas



12 casos



12 sesiones de
discusión entre pares



1 juego de
simulación



1 entregable
“pitch deck”

TEMARIO

1. Empresas Exponenciales

Caso "Uber and the Sharing Economy"

2. Los unicornios en las economías emergentes

Caso: "Globant"

3. Las plataformas y el conocimiento de los usuarios

Caso: "The rise of Mercado Libre"

4. Las startups esbeltas

Caso "IMVU"

5. Innovación estratégica

Caso: "GoPro: The disruptive innovator faces challenges"

6. Estrategia tecnológica en las startups

Caso: "Mobileye"

7. Movilidad digitalizada

Caso: "Mobike"

8. El futuro de las Super Apps.

Caso: "WeChat: A Global Platform?"

9. La experiencia del Usuario (U/X), lo es todo

Caso: "Glovo"

10. Financiamiento de Startups

Caso: "Strava"

11. Emprendimiento y resiliencia.

Caso: "Parkimóvil"

12. Entrepreneurs Simulation: The Startup Game

COORDINADOR

Herberto Rodríguez Regordosa

CFO de Parkimovil

Empresario e investigador. Ha participado en más de 10 emprendimientos y startups. Como investigador se especializa en economía y eficiencia de la educación. Es miembro de distintos organismos empresariales.

“
LEARNING BUSINESS
COMMUNITY *for the
common good.*

Inicio: **Abril 29**

Duración: **14 semanas**

Horario: **Sábados 9:00 a 11:45 h**

Modalidad: **Presencial y**

LIVE (por Videoconferencia)

Inversión

\$19,900 + IVA

Pregunta por el precio especial
para Comunidad IESDE y
organizaciones convenio

IESDE School of Management

15 Norte No. 1-A Centro Histórico,
Puebla, Pue. C.P. 72000

T. 222.246.4639/49/59

informes@iesde.mx