

# Innovación Y Creatividad En Las Ventas



20 horas



Familia:

Comercio y Marketing



## 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.



## CONTENIDOS

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.