

# INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD EN LAS VENTAS



**DURACIÓN: 20 Horas**

## 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.**