

# PENSAMIENTO DISRUPTIVO: CÓMO CREAR SOLUCIONES MÁS ALLÁ DE LO EVIDENTE

27 de febrero de 2018

De 09:30 a 14:30 y de 16:00 a 19:00 hs

Sede Feuga . Rúa de Lope Gómez de Marzoa, s/n. Campus Vida  
Santiago de Compostela

**¿Quieres desarrollar nuevos productos o servicios que sorprendan al mercado?**

**¿Aspiras a poner en marcha iniciativas que superen las expectativas de tus clientes y te ayuden a fidelizarlos?**

**¿Buscas desarrollar estrategias poco convencionales que dejen atrás a la competencia?**

En un mundo que cambia con rapidez y donde las certezas empresariales son cada vez menores, la capacidad de imaginar las cosas como nunca fueron y preguntarse "¿Qué pasaría si?" es esencial para cualquier ejecutivo o mando.

Pensar lo impensable es la diferencia tangible entre innovación incremental e innovación disruptiva. Pero para ser realmente disruptivos debemos cambiar nuestra concepción del mundo, la manera en que buscamos oportunidades, modificando nuestro pensamiento hacia la identificación de soluciones inexploradas. La innovación requiere hoy más que nunca de pensamiento disruptivo.

El curso que presentamos en estas líneas aportará a los asistentes una visión clara de qué es y para qué sirve el Pensamiento Disruptivo, así como las bases para su aplicación efectiva en la creación de nuevos productos y servicios, el desarrollo de estrategias competitivas o la puesta en marcha de iniciativas que potencien la captación o fidelización de clientes, entre otros.

# PROGRAMA

## BLOQUE 1: INTRODUCCIÓN

- 1.1. Antecedentes
- 1.2. Metodología
- 1.3. Las ideas, mitos y leyendas
- 1.4. ¿Mimesis o creación? Desde dónde viene una idea

## BLOQUE 2. TÉCNICAS DE IDEACIÓN EN BASE A LA PROCEDENCIA

- 2.1 Grados de disrupción/novedad
- 2.2. Ideas desde el usuario
  - Protopersonas (Persona / Mapa de empatía)
  - Cocreaciones
  - Partiendo desde cero
  - Cocreación con prototipos previos
- 2.3. Brainstorming
  - El brainstorming, una herramienta mal utilizada
  - Resolviendo retos
- 2.4 Mapa activo de la experiencia, aprendiendo del viaje del cliente
  - Uso del Mapa de la Experiencia
  - El Customer Journey. Caso Repsol
- 2.5 Conociendo al usuario yendo hacia el azar
  - 80 días, 80 objetos. Caso "80 días. Vol 1"

## BLOQUE 3. IDEAS DESDE LO CONOCIDO. EL USUARIO CON DIFERENTES ELEMENTOS EXISTENTES

- 3.1. Hibridaciones
  - Que es una hibridación
  - Grados de hibridación
  - Tipos de hibridación
  - Ejemplos
- 3.2. Ideas desde lo hipotético a lo conocido. Ideas disruptivas que aporten valor al cliente.
  - Técnica "What if"
  - Diseño de escenarios
  - Ciencia ficción
  - Ejemplos

## BLOQUE 4. CÓMO HACER TANGIBLES LAS IDEAS

- 4.1. Objetivo de los prototipos
- 4.2. Tipología de prototipos
- 4.3. Herramientas para prototipar
  - Naturaleza de la idea, ¿qué herramienta utilizar?
  - Tipos de herramientas

# OBJETIVOS

## OBJETIVO GENERAL

Desarrollar en los participantes habilidades y actitudes que los lleven a innovar y a generar propuestas de valor radicales para sus negocios y usuarios.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Introducir a los asistentes en el pensamiento disruptivo.

- Capacitar a los participantes en la identificación de oportunidades de negocio inexploradas.
- Dotar a los alumnos de las competencias necesarias para plantear hipótesis disruptivas.
- Ofrecerles las herramientas y recursos necesarios para generar ideas disruptivas, tangibilizarlas y llevarlas a la práctica con éxito.

# DIRIGIDO A

Profesionales involucrados en el desarrollo de nuevos productos y servicios.  
En particular: Directores de I+D, responsables de innovación, directores de desarrollo de negocio, directores comerciales y de marketing, product managers, diseñadores industriales, etc.

# METODOLOGÍA

Basada en un método de trabajo asistido, interactivo y eminentemente práctico, combinará breves exposiciones teóricas, con ejemplos concretos clarificadores y la realización de trabajos grupales a través de los que los asistentes podrán desarrollar y llevar a la práctica lo aprendido.

# PONENTE

## RAFAEL ZARAGOZÁ

Cofundador y Director Creativo Thinkers Co.

Formado como diseñador industrial, su verdadera pasión es el conocimiento de la persona y la hibridación de conceptos, así como la ejecución y el prototipado rápido para un testeo real con el usuario con objeto de alcanzar una innovación real.

Sus especialidades son: Visual Thinking, Design Thinking, Service design, Business design, Experience design, Emprendurismo, Lean Startup y Human Focus Centered methodologies.

Es socio fundador y director creativo de Thinkersco y docente y profesor asociado de diferentes centros de formación.

Anteriormente ha sido diseñador - Prospective Thinker en Ofita e Industrial Designer en La Mamba Studio.

Ha recibido diferentes premios y nominaciones en la categoría de diseño.



# PENSAMIENTO DISRUPTIVO: CÓMO CREAR SOLUCIONES MÁS ALLÁ DE LO EVIDENTE

Nombre y apellidos: .....

..... DNI: .....

Empresa / Institución: .....

CIF: ..... Cargo: .....

Sector / Actividad: .....

Dirección: .....

Localidad: .....

Provincia: ..... C.P.: .....

Teléfono: ..... Fax: .....

Correo electrónico: .....

En cumplimiento de la Ley Orgánica 15 / 1999 de 13 de Diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal le informamos que los datos que nos proporcione serán incluidos en un archivo responsabilidad de la Fundación Empresa - Universidad Gallega FEUGA, domiciliada en Lope Gómez de Marzoa, s/n - Campus Vida 15705 Santiago de Compostela. Su inclusión tiene como finalidad la gestión de cursos, conferencias, seminarios, etc. en los que participe y el envío de información de las actividades FEUGA que puedan ser de interés para usted y para su empresa. Así mismo autoriza la comunicación de sus datos a las entidades o empresas que impartan los mismos, así como las que en su caso aporten subvenciones con las citadas finalidades. Para ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición es necesario dirigirse por escrito a la dirección antes indicada. Marque con una x ☐ si no desea recibir información.



## AVANCE DE ACTIVIDADES FEBRERO

**NEUROVENTAS: DESARROLLANDO EL ALTO  
RENDIMIENTO COMERCIAL (12H)**

**INFLUENCER: EL LIDERAZGO QUE FOMENTA  
CONDUCTAS POSITIVAS EN EL EQUIPO (8H)**

**DEL CONTROLLER DE GESTIÓN AL CONTROLLER  
DE NEGOCIO. DIAGNÓSTICO, EVALUACIÓN Y  
FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA LA  
MEJORA DEL NEGOCIO (16H)**

**EL FUTURO DE INTERNET EN MI NEGOCIO:  
BLOCKCHAIN (16H)**

**CÓMO ADAPTAR MI ORGANIZACIÓN AL NUEVO  
REGLAMENTO GENERAL DE PROTECCIÓN DE  
DATOS Y A LA NUEVA LOPD (8H)**

**PENSAMIENTO DISRUPTIVO. CÓMO CREAR  
SOLUCIONES MÁS ALLÁ DE LO EVIDENTE (8H)**

**KPIs DE FORMACIÓN PARA LA MEJORA DEL ROI  
EN LA ERA DIGITAL (8H)**

## IMPORTE

### Matrícula

**395 €** | Incluye la documentación, cafés y certificado. Disponibilidad de aparcamiento gratuito.

### Descuentos

**Socios y CEDE FEUGA** 10% en todos los cursos.

**Demás interesados** 10% Tercera inscripción y sucesivas para el mismo curso de la misma empresa | 5% Inscripciones anticipadas (hasta 15 días antes de la fecha de inicio). Los descuentos no son acumulables.

## MATRÍCULA

### Inscripción

Pueden inscribirse a los cursos en [www.feuga.es](http://www.feuga.es) (sección Cursos de formación, jornadas y eventos) o enviando el boletín de inscripción cumplimentado a la dirección de correo electrónico [feugaformacion@feuga.es](mailto:feugaformacion@feuga.es) o al número de fax +34 981 524 454

### Formalización de la matrícula

Para formalizar la inscripción será necesario realizar el pago del curso antes de la fecha límite de inscripción. Aquellas empresas que no puedan cumplir con este requisito deberán contactar con el área de formación para estudiar su casuística particular.

La confirmación de la actividad se realizará una vez finalizado el plazo de inscripción. En el caso de que se produzcan bajas con posterioridad a dicha confirmación, el importe de matrícula quedará en depósito para futuros cursos. De producirse con anterioridad, se procederá a su devolución. Lo mismo ocurrirá cuando FEUGA se vea obligada a cancelar o posponer un curso.

En caso de indisponibilidad de la persona inscrita, la empresa podrá sustituirla en cualquier momento, previo aviso al área de formación de FEUGA.

### Fecha límite de inscripción

20 de febrero de 2018

**Consúltenos si esta formación puede ser bonificada con los fondos de la Fundación Tripartita por alguno de los siguientes medios: 981. 534. 180 Ext. 120 / [feugaformacion@feuga.es](mailto:feugaformacion@feuga.es)**

## FORMA DE PAGO

Cheque o transferencia bancaria a favor de FEUGA

**Entidad:** BANCO SABADELL GALLEGO | **Nº de cuenta:** ES10 0081 5363 2500 0109 7315 / BSAB ESBB

**Importante enviar copia del justificante de pago antes de la fecha de inicio del curso**

**Por fax +34 981 524 454 | Por correo electrónico [feugaformacion@feuga.es](mailto:feugaformacion@feuga.es)**

[www.feuga.es](http://www.feuga.es)  
Búscanos en...



### SEDE FEUGA

Rúa Lope Gómez de Marzoa s/n  
Campus Vida | 15705 Santiago de Compostela  
T. +34 981 534 180 | F. +34 981 524 454

### OFICINAS FEUGA

Área comercial, local A-9  
Campus Universitario | 36310 Vigo  
T. +34 986 469 110 | F. +34 986 469 158

Almirante Lángara, s/n  
Campus Riazor | 15011 A Coruña  
T. +34 981 250 903 | F. +34 981 250 632

