Innovación y Creatividad en las Ventas (Design Thinking)

Sku: PH09B06C01

Horas: 20

Formato: Sin especificar

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.

OBSERVACIONES

PROXIMAMENTE

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.