Mondragon Unibertsitatea

CURSO EN GANA MERCADO OFRECIENDO SOLUCIONES INFERIORES: LAS INNOVACIONES DISRUPTIVAS REESCRIBEN NUEVAS REGLAS DE MARKETING

TEMÁTICA	Estrategia, Emprendimiento e Innovación
HORAS/ECTS	9 HORAS
CALENDARIO	08/03/2027 - 12/03/2027 Lun-Mie-Vie
LUGAR	Hernani Campus Galarreta
IDIOMA	Español
MODALIDAD	Presencial

Más información e inscripción

OBJETIVOS

Este curso cubre los siguientes objetivos:
" Entender diferencias de lo que son las innovaciones disruptivas frente al resto de categorías de innovaciones, tanto si son disrupciones tecnológicas o no.
" Entender como poder ganar mercado con solucione inferiores en base a la aplicación de las innovaciones disruptivas.
" Entender que estás derrochando recursos si aplicas las reglas clásicas del marketing cuando te sientes afectado por las innovaciones disruptivas
" Entender que el emprendimiento ha potenciado las innovaciones disruptivas y te van a afectar de alguna manera u otra.
" Capacitar a la dirección y equipos de reflexión de como el proceso de toma de decisiones debe de incorporar este conocimiento.
" Comprender que las innovaciones disruptivas las desarrollan pequeñas PYMES y las start-ups y no grandes PYMES ni grandes empresas.
" Capacitar al equipo para desarrollar e implantar un método de trabajo para simultanear las innovaciones incrementales con las innovaciones disruptivas.
" Entender como poder ganar mercado sin realizar inversiones en I+D+i ni en tecnología y fuera del actual proceso de financiación en base a proyectos que apoyan la I+D+i.
" Contar con un nuevo decálogo de reglas del marketing para operar las innovaciones disruptivas.

PRECIO (en formato abierto para un mínimo de 4 asistentes)
9 horas + preparación = 770 Euros. Early bird (las personas que se matriculan antes del 30 de julio de

2025) 660 Euros

Esta formación también se podría impartir en formato In-Company para un mínimo de 4 asistentes
9 horas + preparación = 1.030 Euros. Early bird (empresas interesadas antes del 30 de julio) 910 Euros

DIRIGIDO A

Este curso está dirigido a organizaciones industriales de diferentes tamaños. Por las razones de las propias innovaciones disruptivas.
" Pequeñas PYMES y start-ups porque son las que tienen el potencial de crecer con soluciones inferiores. Destinado a perfiles responsables en la toma de decisiones, dirección d eproyectos, innovación y marketing.
" Grandes empresas porque son las que se van a ver afectadas por las innovaciones disruptivas perdiendo mercado e incluso llegando a desaparecer. Destinado a perfiles de propiedad, gerencia, dirección, grados directores de I+D, innovación, marketing, producción. A todos/as aquellos/as responsables o relacionados con el proceso de toma de decisiones.
" Clusters por su efecto en la propia reconfiguración de los cluster. Destinado a directivos/as de clusters.

PROGRAMA

El curso se compone de 3 sesiones de trabajo que durante un total de 9 horas cubre los siguientes 3 grandes módulos.
Módulo 1: Introducción a las innovaciones disruptivas: Diferencias entre otras categorías/tipologías. Su aparición, efectos y ejemplos prácticos
En este módulo nos capacitaremos en
" Entender las innovaciones disruptivas y sus diferencias del resto de las categorías de innovaciones en cuanto a definición, efecto y modo desarrollo.
" Entender que son soluciones inferiores.
" Entender que es el mercado para las innovaciones disruptivas.
Módulo 2: Ganar mercado con soluciones inferiores: Capacitación en los principios del marketing para maximizar el potencial de las innovaciones disruptivas. Ejemplos prácticos.
En este módulo nos capacitaremos en
" Entender la debilidad de las reglas clásicas del marketing en la ejecución de las innovaciones incrementales.
" Capacitarnos y entender los pilares de las nuevas reglas de marketing para poder maximizar el potencial de las innovaciones disruptivas
" Capacitarnos en saber como entender, interpretar el mercado, y actuar si eres (i) start-up, (ii) pequeña PYMES, (iii) Mediana PYME, (iv) gran empresa.
" Entender las reglas de como poder ganar mercado con soluciones inferiores.
" Posibilidad de ganas mercado con limitaciones de talento y recursos
" Entender que las innovaciones disruptivas no necesariamente demandan talento técnico sobresaliente.
Módulo 3: Gestión simultanea de las innovaciones disruptivas y las innovaciones incrementales. Ejemplos prácticos.
En este módulo nos capacitaremos en
" Propuesta de diseño de la estructura de la organización para la ejecución de las innovaciones disruptivas junto con las innovaciones incrementales.
" Propuesta de diseño de descripciones de puestos para abordar ambas innovaciones
" Aplicación de ejemplos en la realidad de las organizaciones presentes.

PROFESORADO

Anitua Azcarate, German

CALENDARIO

08/03/2027 - 12/03/2027

Lunes-Miércoles-Viernes

09:00-12:00

---

https://www.mondragon.edu/cursos/es/curso/gana-mercado-ofreciendo-soluciones-inferiores-las-innovaciones-disruptivas-reescriben-nuevas-reglas-de-marketing