

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 05/10/2026 - 09/10/2026 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 soluciones 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 de proyectos, 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 ganar mercado con limitaciones de talento y recursos

" Entender que las innovaciones disruptivas no necesariamente demandan talento técnico sobresaliente.

Módulo 3: Gestión simultánea 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

05/10/2026 - 09/10/2026

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>