

CATÁLOGO DE CURSOS

31 cursos · 5 áreas · 4 formatos

Inglés · Español

Enfoque académico y corporativo

Programas abiertos | Ejecutivos | In-company

RAFAEL SALAZAR NOVO



Práctico y Visual.

Cursos dinámicos para implementar.

QUÉ INCLUYE

31 cursos organizados en 5 áreas temáticas: emprendimiento, innovación, pensamiento estratégico, estrategia de negocio y ejecución. Cada curso es un módulo independiente que puede combinarse para crear programas más extensos.

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA

Práctico, basado en frameworks y personalizado. Cada sesión combina teoría con actividad de taller. Casos reales, frameworks y dinámicas de equipo. Diseñado para ser implementable y aterrizado a la realidad corporativa.

PERFIL ACADÉMICO

Profesor: IE Business School, Tec de Monterrey, Google for Startups, aceleradoras de startups.
Clientes corporativos: Banca, seguros, telecomunicaciones, retail, fondos de inversión y gobiernos (MENA, Europa, LatAm y EE. UU.)

Una clase magistral con módulos opcionales

Las sesiones se conciben como **programas modulares**.

Empezando por la Masterclass (60- 120 min en función de la temática), con módulos opcionales: Práctica Individual (+30 a 60 min), Dinámica Grupal (+45 min) o Simulación de Equipo (+30 a 60 min) para ajustar la profundidad y duración a la audiencia adecuada.

Todos los formatos incluyen +15 min adicionales para preguntas y respuestas.

1 MASTERCLASS

- **Duración:** 60 a 120 min
- **Objetivo:** Impartición de la teoría completa, frameworks, casos reales, debate abierto y preguntas y respuestas, en una sesión guiada por un experto.

Módulo base

2 PRÁCTICA INDIVIDUAL

- **Duración:** + 30 a 60 min
- **Objetivo:** Aplicar frameworks a casos reales de negocio a nivel individual.
- **Ejemplo:** Mapear un caso de uso impactado por la IA, resolver un reto complejo o identificar sesgos personales en una decisión.

Opcional

3 DINÁMICA GRUPAL / DEBATE

- **Duración:** + 45 min
- **Objetivo:** Participar en dinámicas de equipo para construir una visión compartida.
- **Ejemplo:** Sesión de creatividad grupal. Partir del trabajo individual y presentar una solución conjunta.

Opcional

4 SIMULACIÓN DE EQUIPO

- **Duración:** + 30 a 60 min
- **Objetivo:** Poner a prueba los conceptos en un ejercicio de equipo rápido y competitivo.
- **Ejemplo:** Workshop de pensamiento crítico de la NASA (ranking individual vs. grupal), monopolio de la innovación

Opcional

31 cursos · 5 áreas

A	B	C	D	E
FUNDAMENTOS DE EMPRENDIMIENTO	INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA Y MODELOS DE NEGOCIO	FINANZAS Y EJECUCIÓN
01 De la idea al mercado	07 Design thinking y Creatividad	14 Pensamiento crítico y toma de decisiones	19 Innovación en modelos de negocio	27 Finanzas emprendedoras para startups
02 La cultura emprendedora y de startups	08 Fundamentos de ideación y creatividad	15 Resolución estratégica de problemas	20 Competitividad y diferenciación	28 Creación de business cases convincentes
03 Construir el equipo fundador	09 Impulso a la innovación en las organizaciones	16 Problemas complejos y pensamiento sistémico	21 Estrategia de experiencia de cliente	29 Métricas y unit economics
04 El arte del presentar y storytelling	10 Innovación y la revolución de la IA	17 Liderar el futuro y el pensamiento prospectivo	22 Transformación digital	30 Gestión de proyectos de innovación
05 Emprendimiento con propósito e impacto	11 Innovación disruptiva en corporaciones	18 Emprendimiento en tiempos de IA	23 Bootcamp de IA para líderes	31 Networking y dinámicas de equipo
06 Metodologías para emprendedores	12 Pensar de forma exponencial: empresas 10x		24 Tracción de mercado y growth hacking	
	13 Innovación y growth mindset		25 Gestión de stakeholders	
			26 Diseño de producto y servicio	



ÁREA

Fundamentos de Emprendimiento

De la idea al lanzamiento. Las habilidades fundamentales que todo founder, intraemprendedor y líder de innovación necesita para convertir una visión en un negocio real.

CURSOS DE ESTA ÁREA

01 Llevar Ideas al Mercado

02 La Cultura Emprendedora y de Startups

03 Construir el Equipo Fundador

04 El Arte del Pitch y el Storytelling

05 Emprendimiento con Propósito e Impacto

06 Metodologías para Emprendedores

De la Idea al Mercado

Valida ideas, necesidades de los clientes y supuestos a través de experimentos y entrevistas estructuradas.

01 · RESUMEN

Dota a los participantes de las herramientas esenciales para desarrollar y validar ideas de negocio de forma efectiva. A través de talleres prácticos, aprenderán a identificar las causas raíz del comportamiento del cliente, diseñar procesos de validación eficaces y traducir los insights en estrategias accionables.

02 · TEMARIO

- 01 Proceso de validación
- 02 Análisis de causa raíz
- 03 Canales para obtener insights
- 04 Datos primarios y secundarios
- 05 Técnicas de entrevista y escucha activa
- 06 Framework de Validación de Clientes
- 07 Testeo de MVP y ciclos de feedback

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30 / >30

MARCOS

Proceso de Validación · Análisis de Causa Raíz · Validación de Clientes

La Cultura Emprendedora y de Startups

Desmitifica el mundo de las startups y explora la mentalidad, el recorrido y la realidad del emprendimiento.

01 · RESUMEN

Un programa introductorio diseñado para sentar las bases y comprender el entorno dinámico e innovador que caracteriza a los proyectos empresariales modernos.

Disponible en formato de 5, 7 o 10 lecciones de emprendimiento, combinando metodologías clásicas con juegos y actividades del mundo real.

02 · TEMARIO

- 01 Emprendimiento y startups
- 02 El camino: reflexiones sobre ser founder
- 03 El papel del emprendimiento en la sociedad y la economía
- 04 En solitario, en equipo y en corporaciones
- 05 Mitos y realidades del emprendimiento
- 06 Casos de éxito y fracaso

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Hasta 10/10-30

MARCOS

Framework de 7 Lecciones · Mentalidad del Founder · Método del Caso

Construir el Equipo Fundador

Diseña las relaciones entre cofundadores y las dinámicas de equipo adecuadas para el éxito en etapas tempranas.

01 · RESUMEN

La mayoría de las startups fracasan por problemas de equipo, no por malas ideas.

Este curso explora cómo elegir cofundadores, estructurar roles, alinear el equity y construir la confianza y la responsabilidad de las que dependen los proyectos en etapa temprana.

Los talleres prácticos simulan las conversaciones que los founders evitan hasta que ya es demasiado tarde.

02 · TEMARIO

- 01 Elegir cofundadores
- 02 Roles, responsabilidades y derechos de decisión
- 03 Reparto de equity y calendarios de vesting
- 04 Acuerdos entre founders y conversaciones difíciles
- 05 Rituales de equipo
- 06 Cuándo y cómo separar caminos

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30

MARCOS

Founder Agreement Canvas · Modelos de Reparto de Equity · Dinámicas de Equipo

El Arte del Pitch y el Storytelling

Domina la comunicación persuasiva para clientes, inversores y stakeholders.

01 · RESUMEN

Un curso integral para emprendedores y profesionales de negocio que buscan dominar la comunicación persuasiva.

Usa el storytelling como herramienta clave, estructura pitches que conecten y contrarresta los sesgos habituales de los inversores mediante evidencia y narrativa.

02 · TEMARIO

01 Framework de comunicación para escenarios de pitch

02 Estructuras de pitch para diferentes audiencias

03 El Pitch Canvas

04 Técnicas de storytelling para contextos de negocio

05 Decks y presentaciones

06 Sesgos de los inversores y cómo mitigarlos

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30/>30

MARCOS

Pitch Canvas · El Viaje del Héroe · Framework de Comunicación

Emprendimiento con Propósito e Impacto

Descubre el 'porqué' de tu proyecto y diseña un modelo que genere un impacto real.

01 · RESUMEN

Un recorrido transformador hacia el corazón de la innovación, diseñado para emprendedores e innovadores.

Identifica y articula el propósito fundamental y la razón de ser de un proyecto. Ingredientes clave para generar un impacto real en el mercado y alinear a los stakeholders.

02 · TEMARIO

- 01 Descubrir el propósito y la razón de ser
- 02 El Por Qué, el Cómo y el Qué
- 03 Diseñar un modelo de impacto
- 04 Mapas de empatía y user personas
- 05 La propuesta de valor
- 06 Segmentación de clientes y targeting

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30/>30

MARCOS

Círculo Dorado (Sinek) · Modelo de Impacto · Mapas de Empatía

Metodologías para Emprendedores

Comprende las principales metodologías de founders exitosos y expertos académicos en emprendimiento.

01 · RESUMEN

Este curso ofrece una inmersión profunda en el dinámico mundo de las metodologías de startups, centrándose en el enfoque Lean Startup y los principios Agile.

Los participantes explorarán cómo estas metodologías se combinan para agilizar el camino desde la concepción de la idea hasta el lanzamiento del producto.

El curso está diseñado para ampliar el toolkit necesario para construir negocios exitosos y capaces de adaptarse en el mercado actual, tan cambiante.

02 · TEMARIO

- 01 Empezar desde cero: Lean Startups
- 02 Pivotar, testear y fracasar
- 03 Customer Development
- 04 El Mapa de Ecosistema
- 05 POC, Prototipo y MVPs
- 06 Roadmap de Producto

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30 / > 30

MARCOS

Lean Startup · Principios Agile · Customer Development



ÁREA

Innovación y Creatividad

Frameworks y mentalidades para diseñar innovación disruptiva — desde el diseño centrado en las personas hasta el pensamiento exponencial y la transformación impulsada por IA.

CURSOS DE ESTA ÁREA

07 Design Thinking e Ideación

08 Fomento de la Ideación y la Creatividad

09 Impulso a la Innovación en las Organizaciones

10 Innovación y la Revolución de la IA

11 Innovación Disruptiva en Corporaciones

12 Pensar de Forma Exponencial: Empresas 10x

13 Innovación y Mentalidad de Crecimiento

Design Thinking y Creatividad

Un enfoque de innovación centrado en las personas a través de la empatía, la ideación y el prototipado rápido.

01 · RESUMEN

Emprende un recorrido transformador por el Design Thinking.

A través de sesiones interactivas y talleres prácticos, recorre las seis etapas: Observar, Empatizar, Definir, Idear, Prototipar y Testear. Enmarca los problemas con empatía y prototipa rápidamente para dar vida a las soluciones.

02 · TEMARIO

- 01 Compromiso empático
- 02 Encuadre del problema
- 03 Técnicas de ideación
- 04 Prototipado rápido
- 05 Testeo centrado en el usuario
- 06 Desarrollo iterativo
- 07 Colaboración interdisciplinar

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30/>30

MARCOS

Design Thinking (6 Etapas) · Mapas de Empatía · Crazy 8s

Fundamentos de Ideación y Creatividad

Libera el potencial creativo y domina la generación de ideas en equipos y organizaciones.

01 · RESUMEN

Un taller práctico diseñado para liberar el potencial creativo, partiendo de la idea de que todas las personas poseen creatividad innata.

Profundiza en la resolución de problemas a través del pensamiento creativo, empezando por la definición del problema.

Participa en actividades prácticas tanto de forma individual como en equipo.

02 · TEMARIO

- 01 El proceso de ideación
- 02 Creatividad en el entorno laboral
- 03 Principios de la creatividad
- 04 Tipos de creatividad
- 05 El papel del equipo en la creatividad
- 06 Formación de equipos

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30 / >30

MARCOS

SCAMPER · Brainwriting · Reto de los 30 Círculos

Impulso a la Innovación en las Organizaciones

Aplica principios de innovación exponencial para mantener a las organizaciones competitivas en sectores que cambian rápido, y en la era de la IA.

01 · RESUMEN

Capacita a los participantes para aprovechar los principios de la innovación exponencial e identificar retos estratégicos, manteniéndose competitivos.

Combina teoría con talleres para fomentar mentalidades innovadoras, resolución creativa de problemas, el impacto de la IA en la exponencialidad y estrategias accionables.

Ideal para líderes y managers que impulsan un cambio con impacto real.

02 · TEMARIO

- 01** Fundamentos de la innovación en las corporaciones
- 02** Frameworks de innovación para mantenerse relevante
- 03** Creatividad e ideación en las empresas
- 04** El impacto de la IA en la innovación
- 05** Tendencias futuras y tecnologías disruptivas
- 06** El Monopolio de la Innovación para mantenerse relevante

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · 10-30/>30

MARCOS

10 Tipos de Innovación de Doblin · Innovation Mastery · Solución de las Tres Cajas

Innovación y la Revolución de la IA

Anticipa la disrupción impulsada por la IA y diseña estrategias de innovación para la nueva era.

01 · RESUMEN

Explora los principios y las prácticas de la innovación en una era de disrupción acelerada por la IA.

Aprende a anticipar tendencias emergentes, construir resiliencia y fomentar una cultura innovadora capaz de moldear las realidades del mañana.

Casos de estudio, talleres prácticos y debates interactivos ofrecen un toolkit completo.

02 · TEMARIO

- 01 Fundamentos y frameworks de innovación
- 02 Resiliencia y el fracaso como crecimiento
- 03 Modelar el futuro y planificación de escenarios en entornos VUCA
- 04 Aceleración de la disrupción
- 05 El auge de la IA. Tendencias y herramientas
- 06 Taller
- 07 Ejemplos de casos

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30/>30

MARCOS

10 Tipos de Doblin · Solución de las Tres Cajas · VUCA

Innovación Disruptiva en Corporaciones

Ve más allá de lo incremental — diseña innovaciones disruptivas con el mismo playbook creado para los equipos de innovación de un fondo soberano de inversión.

01 · RESUMEN

Prepara a los participantes para diseñar iniciativas de innovación disruptiva: nuevos productos, servicios y modelos de negocio que redefinan la experiencia de cliente y generen una ventaja competitiva duradera.

Los equipos usan el Moonshot Framework y retos reales para enmarcar cuestiones radicales, explorar el panorama de tecnologías emergentes y presentar soluciones listas para pilotar.

Impartido como programa in-house de varios días para la previsión de la estrategia corporativa.

02 · TEMARIO

- 01 Innovación disruptiva vs. incremental
- 02 Encuadre del problema: el Modelo del Iceberg y el Mapeo de Ecosistema
- 03 Ideación a gran escala: 30 Círculos, Crazy 8s, pensamiento lateral
- 04 El Moonshot Framework y el Moonshot Card Game
- 05 Innovación en el modelo de negocio y la Curva de Valor
- 06 Los 10 Tipos de Innovación de Doblin
- 07 Panorama de tecnologías emergentes y preparación organizacional

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h (también en formato intensivo de varios días)

PÚBLICO

Nivel inicial · Alta dirección · 10–30 / >30

MARCOS

Moonshot Framework · 10 Tipos de Innovación de Doblin · Océano Azul / Curva de Valor

Pensar de Forma Exponencial: Empresas 10x

Pasa de una estrategia lineal a una exponencial — el mismo framework usado para alinear a un equipo global en torno a un propósito.

01 · RESUMEN

Pasa de la prospectiva estratégica al diseño de organizaciones exponenciales. Comprende por qué la disrupción se acelera, por qué la predicción a largo plazo se vuelve poco fiable, y cómo las organizaciones se mantienen relevantes en entornos definidos por la velocidad, la escala y la incertidumbre.

Define el Propósito Transformador Masivo de tu organización y realiza un ejercicio práctico de alineación que convierte la estrategia en comportamientos compartidos entre equipos, basado en el framework de Organizaciones Exponenciales.

02 · TEMARIO

- 01 Prospectiva estratégica y backcasting bajo incertidumbre
- 02 Intuición de crecimiento lineal vs. exponencial
- 03 El framework de Organizaciones Exponenciales (ExO)
- 04 Atributos S.C.A.L.E. e I.D.E.A.S.
- 05 Definición del propósito: el Círculo Dorado y el MTP
- 06 El ejercicio de alineación “One Company”
- 07 Matriz de Futuro y visualización de escenarios

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10–30 / >30

MARCOS

Organizaciones Exponenciales (ExO) · Círculo Dorado (Sinek) · Propósito Transformador Masivo (MTP)

Innovación y Mentalidad de Crecimiento

Construye la mentalidad personal y de equipo para prosperar en entornos inciertos y de cambio acelerado.

01 · RESUMEN

Future-Ready You. Dota a los participantes de la mentalidad personal y de equipo que impulsa la innovación continua.

Pasa de la teoría a la práctica: cómo detectar las trampas de la mentalidad fija, construir seguridad psicológica, ejecutar experimentos sin miedo al fracaso y convertir el aprendizaje en una ventaja competitiva.

02 · TEMARIO

- 01 Mentalidad fija vs. de crecimiento
- 02 La seguridad psicológica como infraestructura de innovación
- 03 Alfabetización del fracaso
- 04 Rituales de experimentación para equipos
- 05 Ciclos de aprendizaje continuo
- 06 Hoja de ruta de innovación personal

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Nivel inicial · Alta dirección · Público abierto · Hasta 10/10-30/>30

MARCOS

Mentalidad de Crecimiento (Dweck) · Seguridad Psicológica · Future-Ready You (IE)



ÁREA

Pensamiento Estratégico

Pensamiento crítico, sistémico y de futuro aplicado a retos empresariales complejos. Herramientas para razonar con claridad, decidir con criterio y liderar en la incertidumbre.

CURSOS DE ESTA ÁREA

14 Pensamiento Crítico y Toma de Decisiones

15 Resolución Estratégica de Problemas

16 Problemas Complejos y Pensamiento Sistémico

17 Liderar el Futuro y el Pensamiento Prospectivo

18 Emprendimiento en Tiempos de IA

Pensamiento Crítico y Toma de Decisiones

Domina el análisis lógico, reconoce sesgos y toma decisiones informadas bajo incertidumbre.

01 · RESUMEN

Dota a los participantes de los pilares fundamentales del pensamiento crítico, esenciales para la toma de decisiones estratégicas y la innovación.

Navega entornos de información complejos con agilidad y precisión. Incluye talleres experienciales como el reto de Supervivencia en la Luna de la NASA.

02 · TEMARIO

- 01 Pilares del pensamiento crítico
- 02 El proceso de razonamiento
- 03 Barreras
- 04 Resolución de problemas con pensamiento libre de sesgos
- 05 Toma de decisiones
- 06 Pensamiento crítico aplicado

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · 10-30/>30

MARCOS

Pensamiento Crítico · Matriz de Decisión · Reto de la Luna de la NASA

Resolución Estratégica de Problemas

Cultiva ideas innovadoras utilizando metodologías centradas en el cliente y frameworks probados.

01 · RESUMEN

Un enfoque práctico que permite a los participantes perfeccionar sus propias ideas innovadoras utilizando metodologías centradas en el cliente.

Diseñado para futuros emprendedores, estudiantes de negocio y profesionales que quieren incorporar habilidades innovadoras de resolución de problemas. Combina Design Thinking y Customer Centricity.

02 · TEMARIO

- 01 Introducción
- 02 La importancia del enfoque en el cliente y el comportamiento humano
- 03 Identificar y articular supuestos clave
- 04 Encuadre del problema
- 05 Técnicas innovadoras de resolución de problemas
- 06 Habilidades de presentación y comunicación

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30

MARCOS

Design Thinking · Customer Centricity · Lean Startup

Problemas Complejos y Pensamiento Sistémico

Mapea sistemas complejos, identifica puntos de apalancamiento y diseña intervenciones adaptativas.

01 · RESUMEN

Una introducción completa a la resolución de problemas complejos y ambiguos a través del pensamiento sistémico y el diseño estratégico.

Ideal para profesionales que enfrentan retos dinámicos e interconectados que se resisten a soluciones lineales. Mapea sistemas, identifica puntos de apalancamiento y prototipa intervenciones que generen un cambio real.

02 · TEMARIO

- 01 La naturaleza de la complejidad
- 02 Fundamentos del pensamiento sistémico
- 03 Modelos mentales y encuadre
- 04 El Modelo del Iceberg
- 05 Taller de mapeo de sistemas
- 06 Prototipado estratégico

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30 / > 30

MARCOS

Pensamiento Sistémico · Modelo del Iceberg · Modelos Mentales

Liderar el Futuro y el Pensamiento Prospectivo

Incorpora el pensamiento estratégico de largo plazo a la planificación y las políticas de tu organización.

01 · RESUMEN

Un taller reflexivo para líderes corporativos que quieran incorporar el pensamiento estratégico de largo plazo a la planificación y la creación de valor. Metodología práctica y accesible tanto para principiantes como para profesionales con experiencia.

Identifica cuestiones de largo plazo que moldean la política y la estrategia, y explora sus implicaciones para la planificación.

02 · TEMARIO

- 01 Estrategia Corporativa
- 02 Pensamiento de futuro y prospectiva
- 03 Descripción de escenarios futuros
- 04 Desarrollo y validación de políticas
- 05 Personalización y adaptabilidad

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/>30

MARCOS

Pensamiento de Futuro · Mapeo de Drivers · Planificación de Escenarios

Emprendimiento en Tiempos de IA

Construye, valida y escala proyectos cuando la IA cambia las reglas de cada industria.

01 · RESUMEN

El emprendimiento ha cambiado radicalmente. La IA comprime los ciclos de desarrollo de meses a días, redefine los moats competitivos y desplaza dónde se captura el valor.

Este curso prepara a los founders para arrancar, validar y escalar en este nuevo contexto: qué sigue siendo válido, qué ya no funciona y qué es posible ahora.

02 · TEMARIO

- 01 Qué cambia con la IA
- 02 Nuevas expectativas de los clientes y comportamientos de producto
- 03 Modelos de negocio AI-native
- 04 Validación en mercados intensivos en IA
- 05 Moats competitivos cuando los modelos se commoditizan
- 06 Habilidades del founder para la era de la IA

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30/>30

MARCOS

Modelos de Negocio AI-Native · Lean Startup adaptado · Análisis de Moats



ÁREA

Estrategia y Modelos de Negocio

Reinventa cómo tu negocio crea, entrega y captura valor — desde la innovación en modelos de negocio hasta la adopción de IA y la experiencia de cliente.

CURSOS DE ESTA ÁREA

19 Innovación en Modelos de Negocio

20 Competitividad y Diferenciación

21 Estrategia de Experiencia de Cliente

22 Transformación Digital

23 Bootcamp de IA para Líderes

24 Tracción de Mercado y Growth Hacking

25 Gestión de Stakeholders

26 Diseño de Producto y Servicio

Innovación en Modelos de Negocio

Reinventa cómo tu negocio crea, entrega y captura valor.

01 · RESUMEN

La reinención estratégica de los modelos de negocio como una herramienta poderosa para mantenerse competitivo, resiliente y relevante.

Aprende a anticipar el cambio, gestionar la disrupción y diseñar nuevas propuestas de valor a través de frameworks probados como los 10 Tipos de Innovación de Doblin y herramientas prácticas como el Innovation Canvas.

02 · TEMARIO

- 01 Anticipar el futuro
- 02 Gestión de la innovación disruptiva
- 03 Cómo mantenerse relevante
- 04 Innovación en el modelo de negocio
- 05 Frameworks de innovación
- 06 Financiación de la innovación

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30/>30

MARCOS

10 Tipos de Doblin · Business Model Canvas · Innovation Canvas

Competitividad y Diferenciación

Encuentra un nicho único y construye ventajas competitivas defendibles.

01 · RESUMEN

En el panorama hipercompetitivo actual, encontrar un nicho único es fundamental.

Profundiza en las tácticas de diferenciación estratégica que permiten a un negocio destacar.

Construye propuestas de valor distintivas que conecten con los segmentos de clientes y establecen barreras de entrada sólidas.

02 · TEMARIO

01 Ventajas competitivas

02 La Propuesta Única de Venta (USP)

03 Barreras de entrada

04 Diferenciación de mercado

05 La Curva de Valor

06 El Value Stick

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30

MARCOS

USP · Curva de Valor · Value Stick

Estrategia de Experiencia de Cliente

Diseña experiencias de cliente de principio a fin que impulsen la fidelización y el crecimiento.

01 · RESUMEN

La CX es el nuevo campo de batalla. Este curso cubre cómo mapear customer journeys, identificar puntos de fricción y diseñar experiencias que se traduzcan en resultados de negocio medibles.

Combina frameworks estratégicos con herramientas prácticas utilizadas en contextos B2B y B2C.

02 · TEMARIO

- 01 Qué es realmente la CX
- 02 Mapeo del customer journey
- 03 Identificar y medir la fricción
- 04 Service blueprints
- 05 Programas de voz del cliente
- 06 Métricas de CX que importan

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30/>30

MARCOS

Customer Journey Map · Service Blueprint · Jobs to Be Done

Transformación Digital

Lidera una transformación digital que genere valor real — más allá de las palabras de moda.

01 · RESUMEN

La transformación digital es un concepto malentendido y sobreutilizado. Este curso ofrece a los líderes una visión clara de lo que realmente requiere: repensar los modelos de negocio, los sistemas operativos y la experiencia de cliente... no solo adoptar nueva tecnología.

Combina estrategia con iniciativas ejecutables a través de un taller práctico para transformar la empresa desde arriba hacia abajo y desde la base.

02 · TEMARIO

- 01 Transformación digital
- 02 Las tres capas
- 03 Carteras de iniciativas
- 04 Desarrollo de capacidades y talento
- 05 Medición de la madurez digital
- 06 Casos de estudio

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Nivel inicial · Alta dirección · 10–30 / >30

MARCOS

Doblin Innovation Lens · Digital Transformation Canvas · Monopoly Cards

Bootcamp de IA para Líderes

De la curiosidad por la IA a la fluidez con la IA — construye tu propio agente de IA y lidera su adopción en tu equipo, no solo hables de ella.

01 · RESUMEN

Un bootcamp práctico de nivel ejecutivo que lleva a los líderes del escepticismo hacia la IA al liderazgo en IA en un solo día intensivo.

Los participantes dominan el prompt engineering práctico, evalúan herramientas de última generación frente a casos de negocio reales, construyen el business case de ROI para la inversión en IA, y se van habiendo construido su propio agente de IA funcional. Desarrollado e impartido para la cohorte de alta dirección de un banco regional.

02 · TEMARIO

- 01 Desmitificar la IA: del hype a la oportunidad real
- 02 Prompt engineering para directivos (el framework CRISP)
- 03 Laboratorio de herramientas de IA: demos en vivo aplicadas a casos de negocio
- 04 Encontrar quick wins: el framework de las 3 R para la eficiencia departamental
- 05 Construir el business case de la IA: ROI, KPIs y cómo evitar el “Purgatorio de Pilotos”
- 06 Privacidad de datos, riesgo y gobernanza de la IA
- 07 Práctica: construye tu propio agente de IA y lidera su adopción

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h (también como intensivo ejecutivo de un día completo)

PÚBLICO

Alta dirección · 10–30/>30

MARCOS

Pilots vs. Passengers · Framework de Prompting CRISP · Modelo de Cambio ADKAR

Tracción de Mercado y Growth Hacking

Domina la estrategia de go-to-market y los canales que impulsan una adquisición de clientes escalable.

01 · RESUMEN

Un curso esencial para emprendedores que buscan hacerse un hueco en el mercado.

Desmitifica el arte y la ciencia del marketing. Aprende a navegar la variedad de canales de comunicación para llegar a los clientes de forma efectiva, dominar la analítica y alinear las tácticas con la misión de la empresa.

02 · TEMARIO

- 01 Métricas y KPIs
- 02 Framework de go-to-market
- 03 El framework Flywheel
- 04 Los 19 principales canales de tracción
- 05 Tácticas y estrategias de growth hacking
- 06 Marketing digital para startups

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · 10-30/>30

MARCOS

19 Canales de Tracción · Modelo Bullseye · Flywheel

Gestión de Stakeholders

Mapea, alinea y crea valor con los stakeholders que determinan el éxito de tu proyecto.

01 · RESUMEN

Explora los principios y las prácticas de la gestión de stakeholders, destacando su papel en la mejora del impacto organizacional.

Herramientas y estrategias para comprender, alinear y optimizar las relaciones con los stakeholders a través de ejemplos prácticos y talleres.

02 · TEMARIO

- 01 Principios de la gestión de stakeholders
- 02 Mapeo de ecosistema
- 03 Diseño de la propuesta de valor
- 04 Estrategia de stakeholders
- 05 Casos de estudio
- 06 Talleres

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30/>30

MARCOS

Mapeo de Stakeholders · Matriz de Poder/Interés · Value Proposition Canvas

Diseño de Producto y Servicio

Diseña experiencias de usuario excepcionales que minimicen la fricción y generen valor.

01 · RESUMEN

Domina el arte del diseño de producto y servicio. Distingue los productos de los servicios, enfócate en crear experiencias de usuario excepcionales, aplica el pensamiento sistémico para minimizar la fricción y utiliza herramientas prácticas para llevar ideas innovadoras al mercado.

02 · TEMARIO

- 01 Introducción al diseño de producto y servicio
- 02 Mapeo de service blueprint
- 03 Value Proposition Canvas
- 04 Herramientas para el primer MVP
- 05 Fundamentos de UX y UI
- 06 Testeo iterativo y feedback

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · 10-30 / >30

MARCOS

Service Blueprint · Value Proposition Canvas · Prototipado Rápido



ÁREA

Finanzas y Ejecución

Haz que la innovación sea real y sostenible. Estrategias de financiación, business cases, métricas y ejecución de proyectos para convertir ideas en resultados medibles.

CURSOS DE ESTA ÁREA

- | | |
|--|---------------------------------------|
| 27 Finanzas Emprendedoras para Startups | 30 Gestión de Proyectos de Innovación |
| 28 Creación de Business Cases Convincentes | 31 Networking y Dinámicas de Equipo |
| 29 Métricas y Unit Economics | |

Finanzas Emprendedoras para Startups

Navega las opciones de financiación, la planificación financiera y el equity en proyectos en etapa temprana.

01 · RESUMEN

Dota a futuros emprendedores del conocimiento y las habilidades financieras necesarias para afrontar los retos de crear y hacer crecer un negocio.

Explora las opciones de financiación, consigue capital de forma efectiva y analiza modelos de negocio para comprender los fundamentos financieros de la viabilidad.

02 · TEMARIO

- 01 Plan financiero
- 02 Principales KPIs financieros
- 03 Capital tradicional
- 04 Capital alternativo
- 05 Equity y pacto de socios
- 06 Hoja de ruta del negocio para inversores

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Hasta 10

MARCOS

Modelado Financiero · Checklist para VC · Reparto de Equity

Creación de Business Cases Convincentes

Transforma ideas abstractas en iniciativas accionables que justifiquen la inversión.

01 · RESUMEN

Un recorrido inmersivo por la elaboración de business cases persuasivos que justifiquen inversiones e impulsen decisiones estratégicas resilientes.

Transforma ideas abstractas en iniciativas de negocio accionables a través de frameworks estructurados y análisis del mundo real.

Disponible como Curso Largo (varios días) o Curso Corto (condensado).

02 · TEMARIO

- 01 Fundamentos del business case
- 02 Encuadre del problema y análisis de causa raíz
- 03 Soluciones creativas alineadas con los stakeholders
- 04 Análisis financiero
- 05 Estrategias de toma de decisiones
- 06 Storytelling y comunicación
- 07 El Business Case Canvas

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30/>30

MARCOS

Business Case Canvas · VAN/ROI/TIR · Estructuras de Storytelling

Métricas y Unit Economics

Comprende los números que determinan si tu negocio realmente funciona.

01 · RESUMEN

La mayoría de founders y operadores hablan de crecimiento sin entender la unit economics — y terminan escalando negocios que no funcionan.

Este curso te da la alfabetización financiera para evaluar cualquier modelo de negocio: CAC, LTV, periodos de recuperación, márgenes brutos, y cómo se conectan con la viabilidad y la valoración.

02 · TEMARIO

- 01 Fundamentos de unit economics
- 02 Margen bruto y margen de contribución
- 03 Análisis de cohortes y curvas de retención
- 04 Métricas North Star y dashboards operativos
- 05 Gestión del burn rate y el runway
- 06 Conectar las métricas con la valoración

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30

MARCOS

Unit Economics · Análisis de Cohortes · North Star Framework

Gestión de Proyectos de Innovación

Lidera proyectos de innovación con el equilibrio adecuado entre estructura y agilidad.

01 · RESUMEN

Los proyectos de innovación necesitan una gestión distinta a la de los proyectos operativos.

Este curso enseña cuándo y cómo aplicar enfoques tradicionales frente a ágiles, cómo estructurar la gobernanza, gestionar la incertidumbre y traducir la estrategia en ejecución. Incluye plantillas y herramientas utilizadas en proyectos corporativos reales.

02 · TEMARIO

- 01 Tipos de proyecto
- 02 Elección de la metodología
- 03 Gobernanza para proyectos de innovación
- 04 Stage-gates y puntos de decisión
- 05 Gestión de la incertidumbre y la ambigüedad
- 06 De la estrategia a la ejecución

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Nivel inicial · Alta dirección · Hasta 10/10-30/>30

MARCOS

Stage-Gate · Agile/Scrum · PM Híbrido

Networking y Dinámicas de Equipo

Desarrolla habilidades esenciales de networking y dinámicas de equipo a través de práctica interactiva.

01 · RESUMEN

Un curso dinámico diseñado para dotar a los participantes de habilidades esenciales de networking y dinámicas de equipo a través de experiencias prácticas e interactivas centradas en la innovación y la creatividad.

Construye y mantén relaciones profesionales, participa en escenarios de networking y fomenta conexiones de equipo sólidas.

02 · TEMARIO

- 01 Introducción a los principios del networking
- 02 Dominar las conexiones rápidas
- 03 Generar conversaciones significativas
- 04 Creatividad en el networking
- 05 Claves sobre el branding colaborativo

03 · DETALLES

FORMATOS

Magistral · 2h / Corta · 1h / Taller · 6h

PÚBLICO

Grado · Nivel inicial · Alta dirección · Público abierto · Hasta 10/10-30/>30

MARCOS

Mapa de Networking · 6 Grados de Separación · Branding Colaborativo

Otros cursos y programas especializados

Estos temas corresponden a programas internos de IE / MIT / TEC, a diseños a medida bajo petición, o a programas in-company especializados.

 Programa de Inmersión para onboarding

 Pensamiento Crítico

 Liderazgo Estratégico

 Herramientas para Educadores

 Gestión del Cambio en Innovación para el Liderazgo

 Sesgos Conductuales y Toma de Decisiones

 Financiación de la Innovación en Latinoamérica

CONTACTO

Formando equipos para retos de negocio.

EMAIL

rsalazar@faculty.ie.edu

TELÉFONO

+34 670 222 898

LINKEDIN

linkedin.com/in/rafaelsalazarn/