

FORMACIÓN PARA PYMES

Diseño Estratégico: Transformando ideas en realidad



– Fechas y horario

Miércoles, 25 de septiembre. De 09:30-13:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.

Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

– Duración

4 horas.

– Plazas

30

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores interesadas en usar el diseño para innovar.

- Gerencias, responsables de innovación, jefaturas de producto.

* Máximo dos personas por empresa.

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Comprender cómo el diseño centrado en las personas resuelve problemas y descubre oportunidades, impulsando la innovación.
- Aprender a integrar el diseño en las estrategias de la empresa para desarrollar productos y servicios innovadores.

Contenido de la formación

Diseño estratégico

- Qué es el diseño estratégico y por qué es importante para las empresas.

Diseño Holístico: Productos, Servicios y Experiencias

- Introducción y exploración de las diversas dimensiones del diseño: diseño de productos, diseño de servicios y diseño de experiencias.
- Cómo diferentes elementos (productos y servicios) trabajan juntos para formar un conjunto o sistema coherente.

Diseño centrado en la persona

- Metodología de Design Thinking.
- Importancia de conocer a fondo a las personas usuarias.
- Usabilidad, Design for All, Diseño Inclusivo, accesibilidad.
- Métodos y técnicas de investigación centrada en la persona.

Sostenibilidad, ecodiseño, diseño circular

- Reflexión sobre la responsabilidad en el diseño.
- Integración de sostenibilidad, ecodiseño y diseño circular.

Generación de ideas

- Exploración de técnicas creativas para la generación de ideas.
- Fomento de la innovación y diversidad de enfoques.

Experiencia de usuario

- Profundización en la importancia de la experiencia de usuario (UX).
- Diseño de experiencias significativas.

Prototipado rápido

- Importancia del prototipado en el proceso de diseño.
- Herramientas y técnicas para el prototipado rápido.

Gestión del Diseño

- Importancia de la iteración en el proceso de diseño.
- Estrategias para gestionar, controlar, ajustar, evaluar y medir el impacto.

Cierre y Conclusiones

Formación impartida por



Nora Inoriza

Diseñadora especializada en estrategia y experiencia de personas usuarias.

Líder en Diseño Estratégico y Diseño de Servicios en DIARADESIGN, participa en proyectos de movilidad, salud y del ámbito industrial. La combinación de su formación

técnica y creativa le permite investigar el comportamiento de las personas y su entorno para crear y diseñar estrategias, experiencias, productos o servicios desde una perspectiva holística, sistémica y empática. Desde 2022 participa en el programa de radio BAIPASA, de Euskadi Irratia, acercando el Diseño Estratégico a los oyentes a través de reflexiones y casos prácticos.



Angélica Barco

Directora creativa experta en estrategia y diseño de marcas y profesora en la Universidad de Deusto.

Aporta más de 20 años de experiencia en branding, liderazgo, estrategia de diseño y comunicación visual. Actualmente, dirige su

propia empresa Angélica Barco Studio, una consultoría especializada en diseño e implementación de estrategias de marca, identidad corporativa e identidad digital. Entiende las marcas desde cuatro perspectivas fundamentales: estrategia, estética, compromiso e innovación.

Lanzamiento de un nuevo producto al mercado. Cómo hacerlo viable



– Fechas y horario

Jueves, 21 de noviembre. De 09:30-13:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Agencia Vasca de la Innovación, Innobasque. Laida Bidea 203.
Parque Científico y Tecnológico de Bizkaia, Zamudio.

– Duración

4 horas.

– Plazas

30

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en introducir la herramienta del diseño en su estrategia de innovación, para el desarrollo de nuevos productos. Pymes, preferentemente industriales, y con producto propio.
- Dirección general, direcciones de Desarrollo de negocio.

* **Máximo dos personas por empresa.**

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Adquirir conceptos y metodología para lanzar nuevos productos y servicios.
- Diseñar un proceso comercial integrando el canal digital.
- Establecer tu producto o servicio mínimo viable y vendible.
- Claves para establecer y analizar un plan de negocio.
- Conocer las etapas del ciclo de vida de los productos y las oportunidades de financiación.

Contenido de la formación

- Conceptos y metodología Lean Startup para lanzamiento de nuevos productos y servicios.
- Diseñar un producto o servicio mínimo viable y vendible.
- Establecer las hipótesis principales del nuevo negocio y acciones necesarias para resolverlas.
- Diseñar tu propio proceso comercial combinando la escalabilidad del canal digital.
- Establecer los parámetros críticos del modelo de negocio.
- Cómo hacer un plan de negocio y analizar su escalabilidad y sensibilidad.
- Entender el ciclo de vida de un producto y negocio y establecer el punto de equilibrio.
- Etapas del negocio y analizar oportunidades de financiación.
- Presentación del camino recorrido por empresas PYMEs industriales de Euskadi.

Formación impartida por



Idoia Iceta

Ingeniería industrial por la Universidad de Navarra,
Programa PROMOCIONA de ESADE para mujeres directivas
y Programa Executive Desarrollo Sostenible y ESG por el
IESE

Tiene una extensa trayectoria en la dirección de empresas y proyectos de alto componente técnico y tecnológico. Cofundadora de DIGITALENTU y ADI REVOLUTION, acompaña a empresas industriales en la innovación de su modelo de negocio y puesta en marcha de nuevos negocios apalancados en la digitalización, innovación y sostenibilidad. Además, cofundadora de INDI Partners, vehículo inversor que apuesta por proyectos empresariales de base tecnológica que revolucionan el sector industrial, productos, los modelos de negocio y las formas de organización.

Rentabilizando la asistencia a ferias B2B a través de estrategias de Marketing Digital



– Fechas y horario

Jueves, 03 de octubre. De 09:30–13:00 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Arima Hotel (Sala Magnolia). Paseo de Miramón 162, Donostia.

– Duración

3,5 h.

– Plazas

30

– Dirigido a

• Exclusivo para cargos de dirección, marketing y ventas pertenecientes a PYMES industriales o B2B con necesidad o interés en desarrollar estrategias digitales orientadas a la fidelización de la cartera de clientes actual y la captación de nuevo negocio

* **Máximo dos personas por empresa.**

Rentabilizando la asistencia a ferias B2B a través de estrategias de Marketing Digital

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Comprender las ventajas de complementar la asistencia a una feria con una estrategia digital previa.
- Conocer las principales herramientas digitales que el equipo comercial puede activar de forma autónoma.
- Descubrir referencias de éxito y fracaso de otras compañías.
- Identificar posibles aplicaciones prácticas de lo aprendido.

Contenido de la formación

- La selección de la feria.
- El modelo de asistencia: con stand o como visitante.
- Previo a la feria: captando reuniones comerciales.
- Durante la feria: comunicando la presencia.
- Posterior a la feria: el seguimiento comercial.
- La landing page y la página web como campamentos base.
- Casos de éxito y fracaso.
- Caso práctico.

Formación impartida por



Urko De La Torre Alberdi

CEO de ADI Revolution y profesor colaborador de la UPV/EHU y Deusto Business School. Executive MBA por ESIC

Más de 8 años de experiencia ayudando a grupos empresariales y PYMES industriales, tanto

nacionales como internacionales, en el diseño y puesta en marcha de estrategias comerciales-digitales.

3 claves para que tu estrategia de Marketing Digital Industrial o B2B comience a generar resultados comerciales



– Fechas y horario

Jueves, 7 de noviembre. De 09:30-13:00 h.

– Formato

Presencial .

– Lugar

Torre BAT, (Gran Vía, 1, Bilbao, Bizkaia).

– Duración

3,5 horas.

– Plazas

30

– Dirigido a

• Exclusivo para cargos de dirección, marketing y ventas pertenecientes a PYMES industriales o B2B con necesidad o interés en desarrollar estrategias digitales orientadas a la fidelización de la cartera de clientes actual y la captación de nuevo negocio

* [Máximo dos personas por empresa.](#)

3 claves para que tu estrategia de Marketing Digital Industrial o B2B comience a generar resultados comerciales

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Comprender la diferencia entre los KPIs de visibilidad y KPIs comerciales.
- Conocer los principales elementos críticos que favorecen o penalizan la captación de nuevos clientes a nivel online.
- Descubrir referencias de éxito y fracaso de otras compañías.
- Identificar posibles aplicaciones prácticas de lo aprendido.

Contenido de la formación

- La palabra “resultados” y su perversión.
- Clave 1: el diseño de los objetivos del proyecto.
- Clave 2: asemejando la experiencia de compra B2B a la experiencia B2C.
- Clave 3: la medición del ROI.
- Casos de éxito y fracaso.
- Caso práctico.

Formación impartida por



Urko De La Torre Alberdi

CEO de ADI Revolution y profesor colaborador de la UPV/EHU y Deusto Business School. Executive MBA por ESIC

Más de 8 años de experiencia ayudando a grupos empresariales y PYMES industriales, tanto

nacionales como internacionales, en el diseño y puesta en marcha de estrategias comerciales-digitales.

Introducción a la Digitalización en PYMEs industriales manufactureras.



– Fechas y horario

Jueves, 10 de octubre. De 09:30-13:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Parque Tecnológico de Euskadi-Campus Vitoria-Gasteiz.

Hermanos Lumiere, 11. 01510 Vitoria-Gasteiz

– Duración

4 horas.

– Plazas

30

– Dirigido a

- Exclusivo para PYMES industriales manufactureras de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en conocer:
 - el potencial de la digitalización en su proceso de producción y/o en sus sistemas de gestión.
 - cómo abordar un proyecto en este ámbito.
- Gerencias, direcciones de producción, fabricación, profesionales responsables de proyectos internos de digitalización en el proceso de producción.

* Máximo dos personas por empresa.

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Conocer el marco de la Digitalización industrial, así como exponer su potencial para las PYMEs industriales y mostrar cómo poder abordar un proyecto de digitalización de la empresa.
- Exponer el potencial de la digitalización del entorno productivo a nivel de planta fabril, los principales aspectos y áreas de actuación.
- Mostrar las posibilidades y ventajas de digitalizar los procesos de gestión y los datos relacionados y generados en PYMEs industriales.

Contenido de la formación

- Qué es la Digitalización.
- Qué se puede digitalizar en un taller y qué ventajas puede aportar en dos ámbitos:
 - ámbito de procesos de producción y maquinaria.
 - ámbito de sistemas de gestión/información y su integración vertical y horizontal.
- Cómo abordar un proyecto de digitalización en un taller.
- Etapas principales.
 - Metodologías existentes.
- Ejercicio de diagnóstico general (mediante método de autodiagnóstico T1000 de AFM).
- Exposición de casos prácticos cercanos.

ENTIDAD COLABORADORA: AFM.

Formación impartida por



Ibon Serrano Lasa

Jefe de proyectos en IDEKO.

Doctor en Ingeniería de Organización Industrial por la Universitat de Girona e Ingeniero por Mondragon Unibertsitatea.

Especializado en el rediseño de sistemas productivos en base al paradigma de la Lean Manufacturing. Gran

experiencia en el ámbito de la Innovación en las áreas de la Explotación de Resultados derivados de la I+D y en la Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva. Actualmente coordina proyectos relacionados con la Sostenibilidad Ambiental en IDEKO y DANOBATGROUP donde la Digitalización adquiere un protagonismo clave.

La digitalización de procesos de producción y maquinaria en PYMEs industriales manufactureras



– Fechas y horario

Jueves, 17 de octubre. De 09:30–13:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Parque Tecnológico de Euskadi–Campus Vitoria–Gasteiz.
Hermanos Lumiere, 11. 01510 Vitoria–Gasteiz

– Duración

4 horas.

– Plazas

30

– Dirigido a

- Exclusivo para PYMES industriales manufactureras de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en conocer:
 - el potencial de la digitalización en su proceso de producción y/o en sus sistemas de gestión.
 - cómo abordar un proyecto en este ámbito.
- Gerencias, direcciones de producción, fabricación, profesionales responsables de proyectos internos de digitalización en el proceso de producción.

* **Máximo dos personas por empresa.**

La digitalización de procesos de producción y maquinaria en PYMEs industriales manufactureras

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Conocer el marco de la Digitalización industrial, así como exponer su potencial para las PYMEs industriales y mostrar cómo poder abordar un proyecto de digitalización de la empresa.
- Exponer el potencial de la digitalización del entorno productivo a nivel de planta fabril, los principales aspectos y áreas de actuación y plantear métodos para su progresiva digitalización.

Contenido de la formación

- Tipos de equipamientos a monitorizar (maquinaria, robots, instalaciones...).
- Fuentes de datos disponibles (sensores, PLCs, CNCs).
- Desde la adquisición de datos de proceso hacia la información válida para las decisiones.
- Métodos y herramientas para la captura y gestión de los datos:
 - Adquisición.
 - Monitorización.
 - Almacenamiento.
 - Tratamiento y diagnóstico.
 - Análisis y mejora.
- Integración y visualización de información (Sistemas MES).
- Posibles nuevos modelos de negocio (Pay per use y otros).
- Métodos y herramientas para un proyecto de digitalización.
- Ejercicio de autorreflexión.
- Casos prácticos cercanos.

ENTIDAD COLABORADORA: SAVVY DATA SYSTEMS.

Formación impartida por



Iñigo Bediaga

Responsable Grupo de Investigación TICA en IDEKO (Tecnologías de la Información, Comunicación y Automatización).

Doctor en Ingeniería Industrial por la Universidad del País Vasco, Escuela de Ingenieros de

Bilbao. Desde 2016 es el responsable tecnológico de la estrategia de Digitalización de Danobatgroup, en coordinación con las direcciones de I+D de Danobat, Soraluze y Goimek y en estrecha colaboración con Savvy Data Systems.University Atlanta EEUU.

La digitalización de los sistemas de gestión en PYMES industriales manufactureras.



– Fechas y horario

Jueves, 24 de octubre. De 09:30-13:30 h.

– Formato

Presencial

– Lugar

Parque Tecnológico de Euskadi-Campus Vitoria-Gasteiz.

Hermanos Lumiere, 11. 01510 Vitoria-Gasteiz

– Duración

4 horas.

– Plazas

30

– Dirigido a

- Exclusivo para PYMES industriales manufactureras de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en conocer:
 - el potencial de la digitalización en su proceso de producción y/o en sus sistemas de gestión.
 - cómo abordar un proyecto en este ámbito.
- Gerencias, direcciones de producción, fabricación, profesionales responsables de proyectos internos de digitalización en el proceso de producción.

* Máximo dos personas por empresa.

La digitalización de los sistemas de gestión en PYMEs industriales manufactureras.

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Conocer el marco de la Digitalización industrial, así como exponer su potencial para las PYMEs industriales y mostrar cómo poder abordar un proyecto de digitalización de la empresa.
- Mostrar las posibilidades y ventajas de digitalizar los procesos de gestión y los datos relacionados y generados en PYMEs industriales. Asimismo, se tratará de clarificar el mapa de soluciones software en relación con los diferentes procesos de la empresa y plantear proyectos de priorización e implantación.

Contenido de la formación

- Procesos de Gestión y ventajas de la DIGITALIZACIÓN en sus diversas áreas:
 - Comercial.
 - Administrativo y económico-financiero.
 - Diseño y PLM (Product Life Management).
 - Compras y aprovisionamientos.
 - Producción.
 - Calidad.
 - Mantenimiento
 - Logística.
 - Servicios.
- Qué es el ERP. Ventajas que aporta. Algunos softwares existentes.
- Producción: Relación ERP y MES y resto de niveles de adquisición.
- Ejercicio de autorreflexión.
- Casos prácticos cercanos.

ENTIDAD COLABORADORA: FAGOR AUTOMATION.

Formación impartida por



Oier Zelaieta

Responsable del Grupo de investigación de procesos de fabricación de IDEKO.

Ingeniero Técnico Mecánico por la Universidad de Mondragón e Ingeniero Industrial por la misma universidad. Referente en el Diseño y Mejora de

sistemas de producción, incluyendo herramientas, accesorios y equipos, así como en la implementación de sistemas de “Lean Manufacturing”.

Cómo explorar nuevas oportunidades partiendo de las competencias esenciales de cada empresa



– Fechas y horario

Jueves, 14 de noviembre. De 09:30-13:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Parque Tecnológico de Garaia. Goiru,1. Arrasate-Mondragón

– Duración

4 horas.

– Plazas

30

– Dirigido a

- Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en:

- adaptarse a las necesidades de los clientes, repensar la estrategia de negocio, crear nuevas líneas de negocio, desarrollar nuevos productos y servicio.
- abordar una transformación digital, ser referentes en Industria 4.0, entrar en nuevos mercados, buscar nuevos clientes, mejorar la rentabilidad, incrementar las ventas, apostar por la internacionalización.

- Gerencias, responsables de innovación, responsables de desarrollo de negocio y de proyectos estratégicos.

* **Máximo dos personas por empresa.**

Cómo explorar nuevas oportunidades partiendo de las competencias esenciales de cada empresa.

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Conocer un enfoque metodológico para identificar ideas de nuevos modelos de negocio.
- Priorizar qué elementos son los más relevantes para analizar y validar una idea de negocio.
- Conocer una aproximación metodológica para el desarrollo de una idea de negocio.

Contenido de la formación

- Diversificación empresarial relacionada, no relacionada y nuevos modelos de negocio.
- Identificación de nuevos modelos de negocio.
- Análisis y validación inicial de ideas de nuevos negocios.
- Desarrollo de negocios.

Formación impartida por



Jon Aldazabal Basauri

Coordinador de desarrollo de negocio y formación para profesionales en Mondragon Unibertsitatea – Facultad de empresariales e investigador en MIK S. Coop.

Doctor en ciencias económicas y empresariales y sus ámbitos de investigación, transferencia y docencia se centran en la estrategia, el desarrollo de negocios y la gestión de la innovación, donde lleva desarrollando proyectos en el ámbito público y privado desde el año 2004. proyectos empresariales de base tecnológica que revolucionan el sector industrial.



Álvaro Sabas

Gerencia y Desarrollo de Negocio de C2B.

Licenciado en Filosofía por la UPV/EHU y máster en Recursos Humanos por la Universidad de Deusto. Gerente de C2B, ha desarrollado su carrera en corporates y reconocidas consultoras. Con

experiencia en estrategia, digitalización e innovación empresarial. Busca desde C2B el impacto en las capacidades y la competitividad organizativa de las personas.

Cómo rentabilizar el talento. Anticipar la pérdida: gestión de la edad



– Fechas y horario

Jueves, 28 de noviembre. De 09:30–13:30 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Arima Hotel (Sala Magnolia). Paseo de Miramón, 162, Donostia.

– Duración

4 horas.

– Plazas

30

– Dirigido a

- Exclusivo para PYMES industriales manufactureras de más de 10 trabajadores con necesidad o interés en conocer:
- La trascendencia de gestionar las edades y la transferencia de conocimiento intergeneracional.
- El valor de no perder el conocimiento que la empresa y las personas acumulan en sus trayectorias profesionales.
- Empresas preocupadas por el envejecimiento de sus plantillas y la necesidad de atracción de nuevo talento.
- Gerencias, responsables del área de personas.

* Máximo dos personas por empresa.

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Compartir la importancia de gestionar la edad y la transferencia de conocimiento intergeneracional para no perder valor.
- Diagnosticar el grado de conocimiento e implantación en la empresa de los elementos clave asociados a la gestión de la edad.
- Aplicar herramientas para conocer cómo se sitúa mi empresa en la gestión de la edad y la transferencia de conocimiento intergeneracional.
- Ofrecer respuestas y soluciones para afrontar el reto del envejecimiento de nuestras plantillas y liderar el cambio.

Contenido de la formación

- Por qué es necesario gestionar la edad en la empresa. La sostenibilidad depende de ello.
- Midiendo la “temperatura demográfica” de la empresa: ¿cuál es el grado de envejecimiento? ¿cuántas generaciones conviven en la organización?
- ¿Estás preparado para afrontar el envejecimiento de tu plantilla?
- Elementos que afectan a la gestión de la edad
- Autodiagnóstico básico sobre el compromiso de la empresa con la gestión de la edad.
- Dónde nos situamos. Breve reflexión.
- ¿Qué situaciones afrontan las pymes asociadas al envejecimiento de la plantilla?
- Problemáticas habituales (Procesos de desvinculación programados y no programados, puestos críticos, pérdida de conocimiento, ausencia de espacios de intercambio de conocimiento, falta de sistematización del know-how, captación y fidelización de talento...) ...
- ...Y dificultad de abordarlas desde la pyme
- ¿Cómo lideramos el cambio? Estrategias y soluciones para transformar e impulsar la gestión de la edad y el conocimiento. Y anticiparnos.

Formación impartida por



Manu Olano

Director de CIDEC-Innovación y Desarrollo Social. Socio Ikerpartners.

Acompaño a las empresas en la creación de estrategias que fortalezcan la cultura organizacional, la gestión del conocimiento y las competencias transversales. Experiencia en el diseño de procesos y herramientas para gestionar las edades y la transferencia de conocimiento intergeneracional, y ofrecer respuestas al problema del envejecimiento en las empresas y la necesidad de nuevo talento. Más de 30 años de experiencia en proyectos de

investigación, consultoría y evaluación en el ámbito local, autonómico, estatal e internacional (México, Argentina, Honduras, Perú, Chile, Cuba, etc. para el Banco Mundial y el BID).

Sociólogo (Universidad de Deusto). Posgrado en Gestión de personas (Universidad Comercial de Deusto).

Coautor de las Guías “Orientaciones para fortalecer y evaluar la gestión de la edad en las empresas de Gipuzkoa. Guía para las empresas. Diputación Foral de Gipuzkoa”; “Guía para la gestión de la edad en las organizaciones de Euskadi. Innobasque”; “Construyendo la cultura del conocimiento en las personas y las organizaciones. Cuaderno Trabajo CIDEC”.