

# ESTRATEGIAS DE CREACIÓN DE VALOR HACIA LOS STAKEHOLDERS

## OBJETIVO

Comprender el rol que cada uno de los **stakeholders** desempeña en la creación de valor del negocio, y desarrollar estrategias que atiendan las oportunidades descubiertas con estos públicos de interés.

## MAPA DEL CURSO

### Módulo 1. Comprensión del ecosistema de Stakeholders.

- El potencial de los stakeholders.
- Comprensión del rol de un stakeholder en mi organización.
- Perfilado de stakeholders y sus necesidades

### Módulo 2. La propuesta de valor hacia mis stakeholders.

- La propuesta de valor y sus componentes.
- Diálogo de Propuesta de valor con los stakeholders.
- Mapa de oportunidades con los stakeholders.

### Módulo 3. Estrategias de stakeholders engagement.

- Revisión de estrategias de negocio hacia los stakeholders.
- Diseño de estrategia basada en stakeholders.
- Prototipo de estrategia.
- Pitch y evaluación de proyecto.

## Duración

08 horas

## Fechas programadas

3 de junio 2015

## Horario

9:00 -18:00

## Cupo máximo

**20 personas**

## INSCRIPCIONES A:

Llamando a nuestras oficinas  
(55) 53 89 02 73

## Enviando un mail

[hola@tekio.mx](mailto:hola@tekio.mx)

## Sede



**STAKEHOLDER  
CHAT**

Una forma lúdica  
de innovar.