Programa de Formación en

Inteligencia Competitiva y Vigilancia Tecnológica

1er Semestre 2010
Barcelona, Parque Tecnológico del Vallès

¡PROGRAMA MODULAR!



Miniera Executive Competitive Intelligence Education



CONTENIDOS y PROGRAMA

Miniera inaugura con el nuevo año un programa de formación presencial para directivos y profesionales constituido por diversos cursos o seminarios cortos especializados en la Inteligencia Competitiva (IC) y Vigilancia Tecnológica (VT). Se organizan en dos ciclos:

Cursos Básicos: Fundamentos de la IC
Consta de tres seminarios de un día que cubre todos los aspectos de la formación y el entrenamiento en IC. El curso presencial de Fundamentos de la Inteligencia Competitiva y Vigilancia Tecnológica ha sido desarrollado con la finalidad de que el participante pueda alcanzar un conocimiento básico para poder desarrollar un proceso de seguimiento continuo del entorno de la organización. Se tratarán todos los temas claves de la IC/VT a través de una interacción continua con los participantes y de ejercicios aplicados. El curso está compuesto por 3 módulos de un día cada uno. Podrán realizarse de una sola vez o por separado. (Ver tabla).

Cursos Avanzados: La IC y la creación de valor en la empresa
La IC y la creación de valor en la empresa es un ciclo de 4 seminarios de medio día cada uno que permiten profundizar en aspectos concretos de la conexión entre la función de inteligencia, la estrategia de la empresa y la creación de valor.

Al completar cada ciclo de seminarios, Miniera expedirá un certificado acreditativo de la cualificación académica alcanzada.

METODOLOGÍA

La metodología de los cursos y talleres se basan principalmente en clases magistrales, trabajos en grupo y presentaciones interactivas apoyadas con material apropriado como casos y lecturas.

A QUIEN SE DIRIGE

Los cursos se dirigen a profesionales que están desarrollando una función de IC/VT en todo tipo de organizaciones. Los talleres también se dirigen a directivos que están involucrados en el apoyo a la planificación estratégica de la empresa.

CALENDARIO

Múdulos/Fechas año 2010	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Módulo 1 - Introducción, Necesidades y Fuentes	**23/02**	**23/03**		**18/05**	
Módulo 2 - Análisis e Inteligencia Competitiva	24/02	**24/03**		**19/05**	
Módulo 3 - Ética, Seguridad y Distribución	**25/02**	**25/03**		**20/05**	
Módulo 4.1 - Fuentes Abiertas			**21/04**		**16/06**
Módulo 4.2 - Innovación y Modelos de Negocio			**21/04**		**16/06**
Módulo 4.3 - Desarrollo de Unidad de IC			**22/04**		**17/06**
Módulo 4.4 - Sistema de Alerta Temprana			**22/04**		**17/06**

Fundamentos de la IC

1 DÍA

Módulo 1
Introducción, Definición de las Necesidades y Fuentes

1.1 Introducción y Definición de las Necesidades
Este seminario introduce a los participantes a la práctica de inteligencia competitiva para que conozcan las diferentes vertientes de esta disciplina. A continuación se trabajarán técnicas válidas para identificar las necesidades utilizando un enfoque que irá de lo global a lo específico. A través de este módulo el participante podrá:

- Conocer las diferencias entre diferentes tipos de inteligencias.
- Identificar el modelo más idóneo para su empresa.
- Estructurar un listado de las necesidades de IC.

1.2 Fuentes, Planificación de la Búsqueda y Elicitación
Este tema se centra en la descripción de las fuentes de información disponibles para una organización, cómo utilizarlas y explotarlas a efectos de generar inteligencia. Se explicará también como poder trabajar las redes de contactos utilizando técnicas de entrevistas avanzadas y la elicitación. A través de este módulo el participante podrá:

- Conocer las categorías y utilizar fuentes abiertas.
- Desarrollar un plan de búsqueda continuo y puntual.
- Explotar sus redes de contacto.

1 DÍA

Módulo 2
Análisis e Inteligencia Competitiva

2.1 Análisis de los Actores y Opportunidades
Se centra en la descripción de los hexágonos de la competencia y al análisis de los grupos de interés con la técnica del "Mapping" (desarrollada por A. Comai y J. Tena). A través de este módulo el participante podrá:

- Identificar modelos de negocios que pueden representar una oportunidad.
- Identificar los actores claves en su negocio/sector.
- Establecer algunas pautas de alerta temprana.

2.2 Análisis de la Información
Se describe aquí la técnica de análisis de las hipótesis en competencia (AHC) que permite reducir los biases de los analistas o decisores de una empresa y la técnica para poder identificar, evaluar y estudiar tendencias. También se describirán otras técnicas de análisis y sus beneficios para la empresa. A través de este módulo el participante podrá

- Conocer las técnicas disponibles en la IC y sus beneficios.
- Reducir biases / puntos ciegos en las decisiones.
- Establecer unos procesos para identificar micro y macro tendencias.

1 DÍA

Módulo 3
Ética, Seguridad y Distribución de los Resultados

3.1 Ética, Seguridad y Contrainteligencia
En esta primera parte se debatirán conductas éticas en la investigación y técnicas para mejorar la seguridad y contrainteligencia. A través de este módulo el participante podrá

- Crear pautas éticas para evitar posibles conflictos de interés.
- Establecer unos protocolos de seguridad (4 áreas).
- Aplicar medidas de contrainteligencia.

3.2 Planificación, Distribución y Herramientas
Esta segunda parte permitirá conocer como establecer un plan para desarrollar e implantar una unidad de IC en la organización. También utilizaremos una herramienta de Inteligencia para poder aplicar los conceptos. A través de este módulo el participante podrá:

- Definir un plan para desarrollar una unidad de inteligencia.
- Conocer las técnicas y herramientas de comunicación para la IC.
- Identificar herramientas libres o de bajo coste para los procesos de inteligencia.

Avanzados

1/2 DÍA

Módulo 4.1 - Fuentes Abiertas
En este módulo se profundiza en el conocimiento y utilización de diferentes fuentes de información disponibles en Internet (gratuitas y de pago) útiles para la IC. Se hablará de buscadores, web 2.0, redes sociales, y herramientas diversas. Los participantes navegarán con su propio ordenador en estas páginas para identificar aplicaciones directamente relacionadas con su actividad. Se propondrán ejercicios para mejorar el conocimiento adquirido. A través de este módulo el participante podrá:

- Identificar fuentes que pueden ser utilizadas en su actividad.
- Conocer cuáles de ellas proporcionan un mejor servicio.
- Aplicar un conjunto de herramientas a bajo coste.

1/2 DÍA

Módulo 4.2 - Innovación y Modelos de Negocio disruptivos
Este seminario capacitará las personas para desarrollar un proceso de identificación y análisis de modelos de negocio disruptivos bajo un esquema sencillo y eficaz. Asimismo, se trabajarán conceptos relacionados con la innovación disruptiva. A través de este módulo el participante podrá:

- Identificar modelos de negocio que pueden ser aplicados a su empresa.
- Aplicar un proceso de autoevaluación.
- Analizar los componentes de los modelos de negocio.

1/2 DÍA

Módulo 4.3 - Desarrollo de Unidad de IC: Modelo "World-Class CI Function"™
Este taller interactivo se basa en el modelo desarrollado por Dr. J. E. Prescott y A. Comai que permite evaluar la posición actual de la empresa según las mejores prácticas, identificar puntos fuertes y débiles, definir las líneas de mejoras y debatir potenciales acciones a realizar. El modelo se basa en 9 áreas de competencias y representa el cuerpo de conocimiento en la IC de cualquier organización. A través de este módulo el participante podrá:

- Conocer el estado actual de su unidad/empresa de IC.
- Identificar las rutas para poder alcanzar el modelo World-Class.
- Crear un plan de acciones para mejorar la propia unidad de IC.

1/2 DÍA

Módulo 4.4 - Sistema de Alerta Temprana
Para poder anticipar los acontecimientos del entorno es necesario disponer de herramientas, técnicas y metodologías que permiten identificar con suficiente antelación los cambios del entorno. En este taller se describirán los dos enfoques de Alertas Temprana y las técnicas que se suelen utilizar para que usted pueda anticipar a la competencia, las normativas, la tecnología, nuevos productos o las preferencias de los consumidores. A través de este módulo el participante podrá:

- Conocer y utilizar los dos enfoques en un sistema de Alerta Temprana.
- Identificar riesgos/oportunidades y aplicar diferentes técnicas.
- Creación de un panel de indicadores para la Alerta Temprana.

INSTRUCTORES



Alessandro Comai,
DEA (Esade) and Ph.D. candidade (ESADE), Socio Director de MIniera SL

Licenciado en Ingeniería industrial (BSc.Honor), MBA por la Universidad Pompeu Fabra, DEA por ESADE y doctorando en Ph.D. Management Science por ESADE.
Profesor asociado de la Univerisidad Pompeu Fabra (Barcelona) y fue Profesor visitante en Technology University of Tampere (Finlandia) en 2005. Es director fundador de Miniera SL, empresa especializada en IC/VT y has sido consultor independiente en 2IC desde el 1999. Ha impartido diferentes cursos y seminarios sobre la Inteligencia Competitiva y numerosos artículos y libros. Es director de PUZZLE - Revista de Inteligencia Competitiva, fue miembro editorial del "Journal of Competitive Intelligence and Management" (JoCIM) (2003-2006). Vocal y miembro de la junta directiva de ASEPIC.



Joaquín Tena Millán,
Ph.D. , Profesor Tutular (UPF), Socio de MIniera SL

MBA por la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA, EE.UU.). Doctor y Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Barcelona. Profesor titular de Organización de Empresas de la Universidad Pompeu Fabra. Director del programa MBA Part Time y del Diploma de Dirección de Empresas del IDEC, centro de formación continua de la Universidad Pompeu Fabra. Fundador de Miniera SL. Autor de varios artículos y libros. Co-director de PUZZLE - Revista de Inteligencia Competitiva, fue miembro editorial del "Journal of Competitive Intelligence and Management" (JoCIM) (2003-2006) y es associado a SCIP y a la "Strategic Management Society". Miembro de ASEPIC.

PRECIO, DESCUENTOS y HORARIOS

Múdulos/Precios	**Compra 1 módulo**	**Compra de 2 módulos**	**Compra de 3 módulos**
Módulo 1 - Introducción, Necesidades y Fuentes	**400 €**	**700 €** (participación simultanea: misma semana)	**950 €** (participación simultanea: misma semana)
Módulo 2 - Análisis e Inteligencia Competitiva	400 €		
Módulo 3 - Ética, Seguridad y Distribución	**400 €**		

Múdulos/Precios	**Compra 1 módulo**	**Compra de 2 módulos**	**Compra de todos los módulos**
Módulo 4.1 - Fuentes Abierta	**300 €**	**500 €** (participación simultanea: mismo día. Por ejemplo 4.1+4.2 o 4.3+4.4	**900 €** (participación simultanea: 4.1+4.2 y 4.3+4.4)
Módulo 4.2 - Innovación y Modelos de Negocio	**300 €**		
Módulo 4.3 - Desarrollo de Unidad de IC	**300 €**		
Módulo 4.4 - Sistema de Alerta Temprana	**300 €**		

Precios sin IVA (16%)

Descuentos:
Matricula Temprana (Early Bird) 10% de descuento (1 més antes del inicio del curso/taller)
Participantes: 10% de descuento a partir del 2º participante de la misma empresa y 15% a partir del 3º.
Politica de devolución: 100% antes 2 semanas inicio curso/taller, 80% después o 100% a cuenta de un curso a tomar en futuro.

Promoción:
Todos los participantes recibirán una suscripción gratuita a la revista PUZZLE valida para los 4 números del año 2010.

Horarios:
Módulos 1, 2 y 3 se realizarán a partir de la 09.30 y finalizarán a las19.00 (se incluye comida).
Módulos 4.1 y 4.3 se realizarán a partir de la 09.30 y finalizarán a las13.30
Módulos 4.2 y 4.4 se realizarán a partir de la 15.00 y finalizarán a las19.00 (se incluye comida si se realizan dos módulos conjuntamente en el mismo día).

HOJA DE INSCRIPCIÓN

A completar (*) y enviar a MINIERA S.L. por fax 93.5801354, correo ordinario o e-mail.

Nombre _____ **Apellidos** _____

Título _____ **Empresa** _____

NIF _____

Dirección _____

_____ **Ciudad** _____

Código Postal _____ **Teléfono** _____

e-mail _____

Indique aquí los Módulos en lo que quiere participar y marque el coste total según la tabla de precios y descuentos (si tiene alguna duda pongase en contacto con nosotros):

_____

_____

El coste total es: _____ €

MÉTODO DE PAGO

☐ Cheque (incluir en el sobre) por valor de: _____ €

☐ Transferencia a: MINIERA SL, cuenta: **2073-0204-13-0100169160** (Caixa Tarragona)

DIRECCIÓN Evento

Parc Tecnològic del Vallès - Centre d'Empreses
08290 - Cerdanyola (Barcelona) - España
Fax: +34.93.5801354
Tel: +34.93.5820213
www.miniera.es
e-mail: **event@miniera.es**

Información adicional

Política de precios y cancelaciones:
Todas las solicitudes de cancelación y reembolso deberán hacerse por escrito. Las solicitudes recibidas dentro de 72 horas posteriores al registro no generarán gastos de cancelación, se emitirá un vale de crédito por el importe completo del registro. En caso que se solicite un reembolso en efectivo, se devolverá la totalidad del importe menos una comisión del 20% por gastos de cancelación.
No se reembolsarán ni se emitirán vales de crédito por aquellas cancelaciones recibidas con menos de 1 mes de antelación a la fecha de inicio del evento.
Miniera SL se reserva el derecho de cancelar qualquier evento antes de 2 semanas de su inicio.

(*) Rogamos que reserven la asistencia a estos acontecimientos. Cada participante deberá cumplimentar una hoja de suscripción, que se formalizará una vez realizado el pago correspondiente.



Executive Competitive Intelligence Education

MINIERA S.L.
Parc Tecnològic del Vallès - Centre d'Empreses
08290 - Cerdanyola (Barcelona) - España
Fax: +34.93.5801354
Tel: +34.93.5820213
www.miniera.es
e-mail: event@miniera.es