

# Lean Startup, evaluar el potencial de éxito de un producto

Curso práctico de 2 días - 14h

Ref.: LUT - Precio 2025: 1 090€ sin IVA

La metodología Lean Startup se inspira en los principios de Lean. Al ponerla en práctica, podrá probar sobre el terreno nuevos productos y servicios para evaluar rápidamente sus posibilidades de éxito.

## OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

Al término de la formación, el alumno podrá:

Adquirir los principios de la metodología Lean Startup

Aplicar metodología para probar nuevos productos y servicios

Dominar las herramientas para implementar Lean Startup

Gestión de riesgos en la aplicación de la metodología

Puesta en común de experiencias, simulaciones de aplicación, juegos de rol.

## PROGRAMA

última actualización: 08/2024

### 1) Entender el Lean Startup a través de su origen

- Conocer los principios de Lean Management.
- Identificar los orígenes de Lean Startup: Eric Reis y las startups de Silicon Valley.
- Analizar el objetivo de Lean Startup: casos de uso y a quién se dirige.
- Comprender la evolución del método: Lean Startup y Running Lean.

*Reflexión colectiva* : Ilustración de los diferentes casos de uso de Lean Startup. Debates.

### 2) Entender los principios y conceptos de Lean Startup

- Comprender la gestión empresarial: un paradigma de gestión coherente para el éxito de los proyectos innovadores.
- Demostrar el valor añadido del producto o servicio previsto: validación de las lecciones aprendidas.
- Aprender y asimilar el bucle «producir, medir, aprender».
- Medir los progresos, definir las etapas, establecer las prioridades: la gestión analítica de la innovación.
- Dividir un proyecto en sus diferentes componentes: la hipótesis de valor y la hipótesis de crecimiento.
- Elaborar el producto mínimo viable (MVP) para probar las hipótesis fundamentales.
- Analizar la estructura organizativa para el desarrollo de productos o servicios y su modo de crecimiento.

*Estudios de caso* : Trabajo en equipo en un proyecto ficticio. Comentarios de los participantes y sesión informativa del formador.

### 3) Poner en práctica el Lean Startup

- Encuadrar el modelo de negocio: iniciar el Lean Canvas.
- Identificar los riesgos de su plan y gestionarlos.
- Comprender y validar el problema que se quiere resolver.

## PARTICIPANTES

Product/service owner, gestores de producto o servicio, emprendedores y empresarios, directores de innovación y directores de marketing.

## REQUISITOS PREVIOS

Sin conocimientos particulares.

## COMPETENCIAS DEL FORMADOR

Los expertos que imparten la formación son especialistas en las materias tratadas. Han sido validados por nuestros equipos pedagógicos, tanto en el plano de los conocimientos profesionales como en el de la pedagogía, para cada curso que imparten. Cuentan al menos con entre cinco y diez años de experiencia en su área y ocupan o han ocupado puestos de responsabilidad en empresas.

## MODALIDADES DE EVALUACIÓN

El formador evalúa los progresos pedagógicos del participante a lo largo de toda la formación mediante preguntas de opción múltiple, escenificaciones de situaciones, trabajos prácticos, etc. El participante también completará una prueba de posicionamiento previo y posterior para validar las competencias adquiridas.

## MEDIOS PEDAGÓGICOS Y TÉCNICOS

- Los medios pedagógicos y los métodos de enseñanza utilizados son principalmente: ayudas audiovisuales, documentación y soporte de cursos, ejercicios prácticos de aplicación y ejercicios corregidos para los cursillos prácticos, estudios de casos o presentación de casos reales para los seminarios de formación.
- Al final de cada cursillo o seminario, ORSYS facilita a los participantes un cuestionario de evaluación del curso que analizarán luego nuestros equipos pedagógicos.
- Al final de la formación se entrega una hoja de presencia por cada media jornada de presencia, así como un certificado de fin de formación si el alumno ha asistido a la totalidad de la sesión.

## MODALIDADES Y PLAZOS DE ACCESO

La inscripción debe estar finalizada 24 horas antes del inicio de la formación.

## ACCESIBILIDAD DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

¿Tiene alguna necesidad específica de accesibilidad? Póngase en contacto con la Sra. FOSSE, interlocutora sobre discapacidad, en la siguiente dirección psh-accueil@orsys.fr para estudiar de la mejor forma posible su solicitud y su viabilidad.

- Definir y validar una solución de MVP.
  - Validar cualitativamente la solución para evaluar su hipótesis de valor.
  - Estimar cuantitativamente la solución y medir la adecuación del producto al mercado.
  - Decidir qué hacer en cada etapa: dar un giro o persistir.
  - Acelerar la realización del producto o servicio: evaluar la hipótesis de crecimiento y cambiar el modelo de negocio.
- Escenario : Aplicación práctica a un caso real propuesto por el formador o los participantes.  
Comentarios de los participantes y sesión informativa del formador.*

## FECHAS

---

Contacto