

<b>Título del módulo y resumen:</b>		<b>4. Permitiendo y Apoyando el desarrollo empresarial estratégico digital.</b>	
		Este módulo busca poner en práctica lo aprendido para centrarse en la creación de estrategias digitales. Teniendo en cuenta el procesamiento de datos y la gestión de rendimiento, este módulo se centrará en las estrategias digitales y en como desarrollarlas	
<b>Duración:</b>		4 horas de trabajo en grupo más 2 horas de trabajo independiente	
<b>Objetivo:</b>		Este módulo identificará los beneficios de integrar estrategias digitales mejorando la actuación de la empresa. Se proveerá a los estudiantes con un marco claro y coherente para producir estrategias digitales que apoyen los objetivos de la empresa y sus etapas de desarrollo.	
<b>Objetivos Aprendidos:</b>		<p>Una vez finalizado el modulo, los estudiantes que aprueben serán capaces de (como ETE profesionales) :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Señalar las ventajas de una estrategia digital que mejore la acción de la empresa.</li> <li>2. Explicar como una herramienta TIC puede ser usada para tratar con consumidores, competidores, información de mercado, conceptos de construcción y normas , generar y examinar hipótesis y a pensar creativamente.</li> <li>3. Expresar la necesidad de desarrollar una plataforma digital en una empresa y en distintas unidades de trabajo.</li> <li>4. Desarrollar estrategias digitales integradas que apoyen al empresario y cumplan con los beneficios de la empresa.</li> <li>5. Identificar su aprendizaje personal y desarrollar necesidades en relación con el diseño de estrategias y evaluación.</li> </ol>	
<b>Tiempo</b>	<b>Contenido / tema</b>	<b>Descripción de la actividad (Facilitador &amp; Estudiante)</b>	<b>Recursos</b>
15 mins	<b>Introducción al módulo 4</b>	<u>Facilitador</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Una pequeña introducción de los facilitadores y estudiantes</li> <li>- Haz que los participantes firmen la lista de asistencia</li> <li>- Presenta la política de trabajo al grupo: indicaciones hacia el servicio, salidas de emergencia,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lista de asistencia</li> <li>- ordenador, proyector, internet</li> <li>- PowerPoint</li> <li>- Fuentes de información</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Una breve presentación del contenido del módulo, los resultados esperados, lo que el estudiante aprenderá.</li> <li>- Incita a los estudiantes a compartir sus ideas sobre nuevos escenarios, su posición y que harían de forma diferente para promover la digitalización. (Módulo 3 – trabajo individual e independiente)</li> </ul> <p><u>Estudiante</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Firmar lista de asistencia</li> <li>- Escuchar, participar, comentar</li> <li>- Compartir sus ideas sobre nuevos escenarios de negocios</li> </ul>	
5 mins	<b>Digitalización en el mundo empresarial</b>	<p><u>Facilitador:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentar los beneficios de la digitalización empresarial .</li> </ul> <p><u>Estudiante:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Saber los pros de la digitalización en los negocios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- McKinsey &amp;Company</li> <li>- Internet</li> </ul>
5 mins	<b>Herramientas TIC en el proceso operacional</b>	<p><u>Facilitador:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Enseñar las funciones de las herramientas TIC en los negocios.</li> </ul> <p><u>Estudiante:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aprender que los procesos pueden digitalizar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- McKinsey &amp;Company</li> <li>- Internet</li> </ul>
5 mins	<b>Desarrollar una plataforma digital más allá de la empresa</b>	<p><u>Facilitador:</u></p> <p>Hacer preguntas para que averiguar si una empresa necesita o no una plataforma digital.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudio comercial de Harvard</li> <li>- Internet.</li> </ul>

		<u>Estudiante:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Understand how to identify whether a company needs a digital platform.</li> </ul>	
10 mins	<b>Enseñar un modelo de ejemplo sobre competencias digitales: Business Model Canvas</b>	<u>Facilitador:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Definir estrategias digitales.</li> <li>- Enseñar un modelo de estrategia digital.</li> </ul> <u>Estudiante:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocer las estrategias digitales útiles.</li> <li>- Poner en práctica el modelo de estrategia digital: Business Model Canvas (BMC).</li> <li>- Identificar y promover nuevas maneras que creen, cumplan y capten los valores del consumidor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Smart Insights (Perspectiva Inteligente)</li> <li>- Video (Youtube)</li> </ul>
30 mins	<b>Integrar estrategias digitales: Business Model Canvas (¿Cómo?)</b>	<u>Facilitador:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentar las ventajas de usar a BMC.</li> <li>- Mostrar los tipos de recursos, categorías de las actividades y que les motiva a colaborar.</li> <li>- Especialización y conocimiento de todos los factores que influyen en el rendimiento del negocio: invita a los estudiantes a pensar ideas sobre actividades clave, recursos fundamentales y socios claves. <b>(Actividad 1)</b></li> </ul> <u>Estudiante:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aprender a identificar actividades clave, recursos y socios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Curso (UDACITY).</li> <li>- Conceptos guía.</li> <li>- App.</li> <li>- Software para crear canvas.</li> <li>- Internet.</li> <li>- Worksheet 4.1</li> <li>- Post-it notas</li> </ul>



30 mins	<b>Integrar estrategias digitales : Business Model Canvas (¿qué?)</b>	<p><u>Facilitador:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentar propuestas de valor y para quién va dirigido.</li> <li>- Entender los requisitos de los clientes y dar forma a la propuesta. Haz que los estudiantes capten ideas sobre el valor de la propuesta y el segmento de clientes. <b>(Actividad 2)</b></li> </ul> <p><u>Estudiante:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aprender a identificar los valores de las propuestas y para quien va dirigidos.</li> </ul>	
30 mins	<b>Integrar estrategias digitales: Business Model Canvas (¿quién?)</b>	<p><u>Facilitador:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentar el canal del cliente y las relaciones entre clientes.</li> <li>- Identificar las necesidades específicas de los clientes y los recursos necesarios para una Buena relación. Invita a los estudiantes a captar ideas sobre canales y relación entre los clientes. <b>(Actividad 3).</b></li> </ul> <p><u>Estudiante:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aprender a identificar los factores clave y las necesidades de los clientes en sus canales y relaciones.</li> </ul>	
15 mins	<b>Descanso</b>		
30 mins	<b>Integrar estrategias digitales: Business Model Canvas (Ventajas)</b>	<p><u>Facilitador:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentar la estructura de costes y la vía de los ingresos.</li> <li>- Evaluar la vía de los costes y como contribuye al éxito de la empresa. Invita a</li> </ul>	



		<p>los estudiantes a compartir sus ideas sobre la estructura de los costes e ingresos públicos. <b>(Actividad 4).</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Invite learners to share their Business Model Canvas with others, either paper based or online <b>(Actividad 5).</b></li> </ul> <p><u>Estudiante:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aprender a identificar palabras clave y necesidades sobre la estructura de los costes e ingresos públicos.</li> <li>- Compartir lo aprendido</li> </ul>	
<p>50 mins</p>	<p><b>Integrar estrategias digitales: Business Model Canvas</b></p>	<p><u>Facilitador:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentar un ejemplo real (Caso estudiado).</li> <li>- Evaluar tu modelo de negocios y el uso de tecnologías digitales en cada uno de los bloques del modelo. Haz que los estudiantes hagan una lista de las ventajas que ofrece BMC y considera como las tecnologías son usadas a lo largo de los bloques. <b>(Actividad 6 a)</b></li> <li>- Haz que los estudiantes preparen una estrategia digital y un plan de acción <b>(Actividad 6 b)</b></li> </ul> <p><u>Estudiante:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Observar el contenido del módulo en la vida real.</li> <li>- Saber los beneficios del modelo Canvas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Amazon: Modelo digital de negocios</li> <li>- Hoja 4.2: Ejemplo de estrategia digital &amp; plan de acción</li> </ul>

15 mins	<b>Prácticas recomendadas</b>	<u>Facilitador:</u> - Dirige a los estudiantes hacia ejemplos sobre buenas practicas.  <u>Estudiante:</u> - Saber donde encontrar ejemplos de buenas prácticas en este área.	- Blog: Christian Kählig - Blog: Strategyzer - Blog: Gocanvas
<b>Trabajo independiente</b>			
- <b>Trabajo independiente como introducción al módulo 5</b>	<u>Facilitador:</u> - Explicar las tareas: Habiendo analizado el modelo Canvas: <ul style="list-style-type: none"> <li>o <i>Identificar 5 habilidades necesarias para el éxito de la empresa</i></li> <li>o <i>Sugerir como un empresario puede adquirir estas habilidades.</i></li> </ul> <u>Estudiante :</u> - Identificar las habilidades necesarias para el éxito de la empresa y sugerir como un empresario puede adquirir estas habilidades.		-
- <b>DIGA autoevaluación</b>	<u>Estudiante :</u> Evaluar los logros aprendidos al final del módulo (reflejado en Hoja 1.2) incluyendo los pasos siguientes para el desarrollo digital futuro.		- Plan de desarrollo(Hoja 1.2)
<b>Valoración y Evaluación del módulo 4</b>			
<b>Resultado</b>			<b>Métodos</b>
1. Destacar los beneficios de integrar estrategias digitales mejorando la acción de la empresa			Valoración personal (PDP)  Discusión grupal  Terminar la encuesta final
2. Explicar como las herramientas TIC pueden ser usadas para propiciar el consumo, competidores, información de Mercado, crear ideas y normas , generar y examinar hipótesis y pensar de manera creativa.			
3. Expresar la necesidad de desarrollar una plataforma digital para los negocios. ( <i>coherencia de la marca</i> )			
4. Redactar las estrategias que apoyan el beneficio de la empresa y empresario.			
5. Identificar su propio aprendizaje y desarrollar las necesidades del diseño y evaluación de la estrategia.			