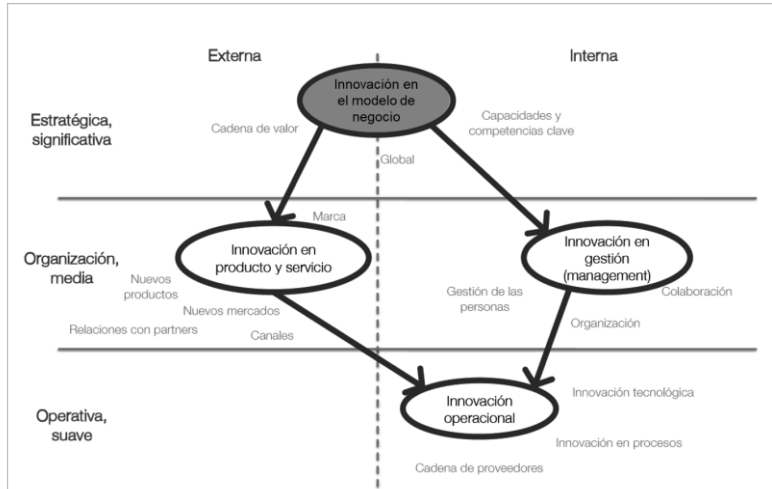


EL CONSULTOR DE VENTAS (II)

Consultoría. Herramientas de análisis.

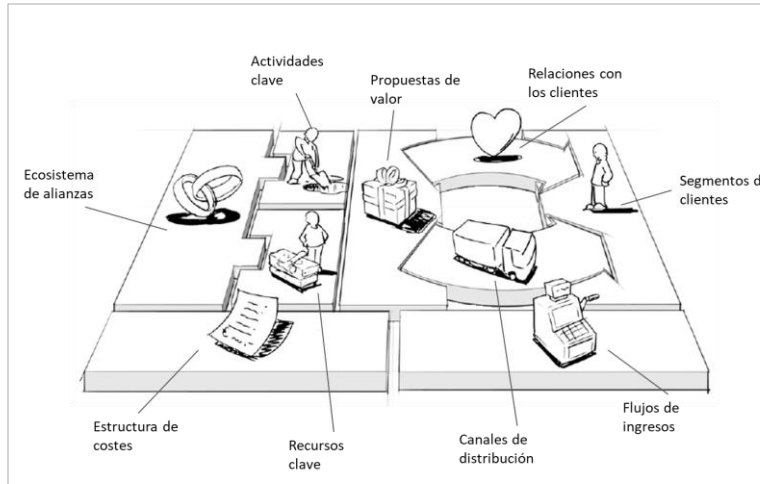


Víctor Costa
CEO
Sales Business School



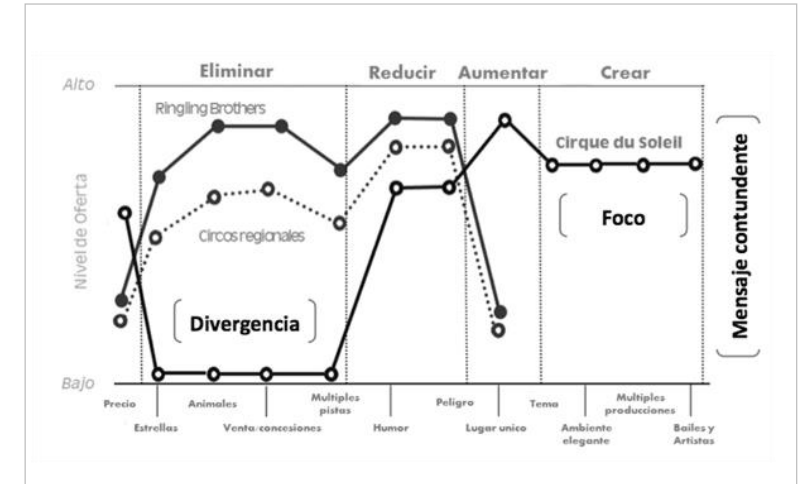
El mapa de la innovación

Análisis externo e interno de la innovación en la empresa teniendo en cuenta la estrategia, la organización y la operativa




Innovación del modelo de Negocio

Como y donde la empresa puede crear valor diferenciado teniendo en cuenta el modelo de los 9 bloques



La estrategia del océano azul

Analizar a través de la curva de valor aquellos aspectos del producto-servicio que pueden ser eliminados, reducidos, aumentados o creados para conseguir un nuevo mercado potencial



**“Creo que el mejor consejo que puedo recibir
es que me asesoren como podría llegar
a hacer mejor las cosas y que eso me obligue
a cuestionarme todo”**

Elon Musk
(Paypal, Tesla, SpaceX)

¡Muchas Gracias!



Víctor Costa
CEO
Sales Business School