

Formato dos Workshops

Duração.....: 7 horas / dia

Período.....: 2 dias

Local.....: Cliente

Abordagem.....: Design Thinking

Intervalo entre Workshops...: 20 ou 30 dias

Certificação

Todos os Workshops terão exercícios com aplicação prática nos negócios da Empresa. Serão desenvolvidos em grupo, apresentados e submetidos à avaliação de uma BANCA formada por Diretores e Gestores convidados.

Investimento

R\$ 1.600,00 + impostos
por inscrição / workshop

Canais de Relacionamento

Site Oficial:
www.lbd-br.com

Inscrições:
secretaria@lbd-br.com

Facebook: www.facebook.com/livrebusinessdesign

Linkedin: www.linkedin.com/livrebusinessdesign

Telefones: 21 2178-2253 21 99769-1226

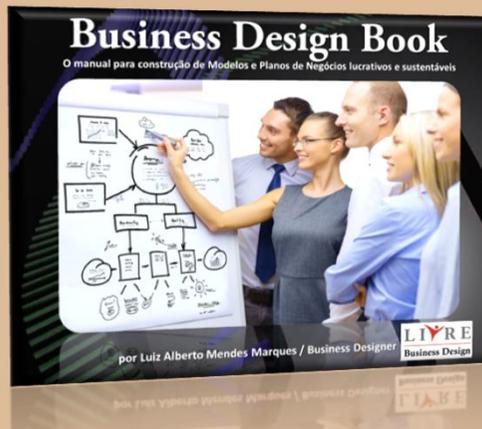
Público Alvo

Líderes, Executivos e Gestores

Instrutor

Luiz Alberto Mendes Marques
Business Designer

Material de Apoio



** Serão distribuídos os capítulos relevantes ao programa de cada Workshop.

Plataforma Técnica de Apoio



Decision Making Design
4 MENTAL PROCESSES ORIENTED

LIYRE
Business Design

Apresenta:

**Business
Design
2016**

Sua Empresa

*Outono de 2016
Rio de Janeiro*

Business Design 2016

Qual será o segredo para uma empresa vencer em mercados altamente competitivos?

Como acessar e descobrir as verdadeiras fontes de Oportunidades de Negócios?

Como criar um ciclo de transformação contínuo de Oportunidades de Negócios em Negócios?

Como garantir uma diferenciação sustentável, lucrativa e de fácil percepção por parte do Consumidor?

Como promover maior efetividade do processo de desenvolvimento de relacionamentos?

Como estabelecer estratégias de marketing para garantir o desenvolvimento da franquia (atração, captação, retenção, fidelização, etc.) dos Consumidores?

Como aumentar a percepção de Líderes, Gestores e Executivos em relação à realidade do ambiente de negócios?

Como desenvolver o “sexto sentido” no contexto da Gestão Total do Negócio?



Intenção Estratégica

Alavancar a capacidade de julgamento e decisão por parte de Líderes, Executivos e Gestores por meio do desenvolvimento da sua percepção em relação à realidade do ambiente de negócios.

Benefícios

Aumento exponencial da Franquia de Consumidores (atração, captação, retenção, fidelização, etc.)

Maior satisfação de todas as partes interessadas

Aceleração do ciclo de inovações

Realização contínua de novas Oportunidades de Negócios

Alta capacidade de avaliação e percepção do cenário de negócios por parte do público-alvo

Alta efetividade das ações estratégicas, táticas e operacionais promovidas pelo público-alvo

Maior qualidade das Decisões Corporativas

Fortalecimento da marca por meio do desenvolvimento de Experiências memoráveis por parte dos Clientes

Aumento do acervo de ativos intangíveis da empresa

Competências

O evento promoverá o desenvolvimento das seguintes competências:

- a) Design de Negócios – Ambiente Externo
- b) Design Thinking
- c) Inovação
- d) Gestão de Franquias de Consumidores
- e) Competitividade
- f) Desenvolvimento de Ativos Intangíveis
- g) Tomada de decisões

Programa Especial de Desenvolvimento para Líderes, Executivos e Gestores

Design de Segmentos de Consumidores

Objetivo: Identificar grupos de consumidores com comportamentos e estilos de consumo similares.

Benefícios: Buscar maior efetividade no Design de Propostas de Valor / Experiências.

Design de Requisitos de Consumidores

Objetivo: Elaborar Mapas de Requisitos de Consumidores.

Benefícios: Compreender profundamente o que os Consumidores realmente querem e identificar novas Oportunidades de Negócios.

Design de Propostas de Valor / Experiências

Objetivo: Elaborar “soluções de atendimento” para os requisitos de consumidores .

Benefícios: Buscar o bom desempenho da “franquia dos consumidores” por meio da oferta de conveniências de alto valor agregado.

Design de Relações e Relacionamentos

Objetivo: Elaborar Planos de Relacionamento para cada segmento de consumidores.

Benefícios: Explorar o potencial de consumo dos segmentos de consumidores por meio das estratégias de marketing pertinentes.