ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Modelos de Negocio e Innovación: Lienzo de Modelo de Negocio y Validación de Ideas

4 ECTS | 100 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con este programa formativo de ICUFOR diseñado para profesionales que buscan dominar las metodologías más actuales en diseño y validación de modelos de negocio. En un entorno empresarial donde la capacidad de innovar marca la diferencia entre el éxito y el estancamiento, contar con herramientas estratégicas para crear, testear y escalar ideas de negocio se ha convertido en una competencia esencial para emprendedores, directivos y consultores.

A lo largo de esta formación, profundizarás en el Business Model Canvas y el Value Proposition Canvas, aprendiendo a diseñar propuestas de valor centradas en el cliente y a analizar el entorno competitivo mediante técnicas como las cinco fuerzas de Porter o la estrategia de océano azul.

Duración
100 horas

Créditos
4 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos teóricos de los modelos de negocio y la innovación empresarial, identificando sus tipologías y la relación entre estrategia corporativa y diseño de modelos.

Diseñar propuestas de valor centradas en el cliente, utilizando el Value Proposition Canvas y técnicas de investigación cualitativa para lograr el encaje problema-solución.

Conocer las metodologías ágiles de creación y validación de modelos de negocio, diferenciando los enfoques Lean Startup, Design Thinking y Customer Development según el contexto del proyecto.

Definir y gestionar métricas accionables para la toma de decisiones estratégicas en entornos de incertidumbre, distinguiendo indicadores clave de rendimiento y criterios objetivos para ejecutar pivotes.

Dominar la estructura y los nueve componentes del Business Model Canvas, aplicando su lógica visual al diseño integral de un modelo de negocio.

Analizar el entorno competitivo y dimensionar la oportunidad de mercado, empleando herramientas como el análisis PEST, las cinco fuerzas de Porter y las metodologías de estimación TAM, SAM y SOM.

Aplicar técnicas de validación de ideas y experimentación con el mercado, diseñando hipótesis críticas, prototipos y productos mínimos viables orientados al aprendizaje validado.

Elaborar estrategias de implementación, escalabilidad y evolución sostenible del modelo de negocio validado, incorporando opciones de financiación y prácticas de innovación continua a lo largo de su ciclo de vida.

Temario

01 Fundamentos teóricos de los modelos de negocio y la innovación empresarial

1.1. Concepto y evolución histórica del modelo de negocio como herramienta estratégica
1.2. Tipologías y clasificación de modelos de negocio en el entorno empresarial actual
1.3. La innovación como motor de transformación y competitividad empresarial
1.4. Relación entre estrategia corporativa y diseño de modelos de negocio

Temario

02 El Lienzo de Modelo de Negocio (Business Model Canvas): estructura, componentes y aplicación práctica

2.1. Origen, fundamentos conceptuales y lógica visual del Business Model Canvas de Osterwalder y Pigneur
2.2. Segmentos de clientes: identificación y caracterización de los públicos objetivo
2.3. Propuesta de valor: definición del valor diferencial ofrecido al cliente dentro del lienzo
2.4. Canales de distribución y comunicación con el cliente
2.5. Relaciones con clientes: tipologías, estrategias y gestión del ciclo de vida
2.6. Fuentes de ingresos: mecanismos de monetización y estrategias de fijación de precios
2.7. Recursos clave, actividades clave y asociaciones estratégicas como infraestructura del modelo
2.8. Estructura de costes: análisis, optimización y sostenibilidad financiera del modelo

Temario

03 Diseño y articulación de la propuesta de valor centrada en el cliente

3.1. El Value Proposition Canvas como herramienta complementaria al Business Model Canvas
3.2. Análisis en profundidad del perfil del cliente: tareas, frustraciones y alegrías
3.3. Diseño del mapa de valor: productos, aliviadores de frustraciones y creadores de alegrías
3.4. Encaje problema-solución: metodología para validar la coherencia interna de la propuesta
3.5. Diferenciación competitiva y posicionamiento estratégico de la propuesta de valor en el mercado
3.6. Iteración y refinamiento continuo de la propuesta de valor mediante feedback del mercado

04 Análisis del entorno competitivo y dimensionamiento de la oportunidad de mercado

4.1. Análisis del entorno macroeconómico y tendencias sectoriales que condicionan el modelo de negocio
4.2. Estrategia de océano azul y creación de nuevos espacios de mercado
4.3. Herramientas de análisis competitivo aplicadas al diseño de modelos de negocio
4.4. Dimensionamiento del mercado: estimación del tamaño y potencial de la oportunidad
4.5. Síntesis del análisis externo e implicaciones para el diseño del modelo de negocio

Temario

05 Metodologías ágiles para la creación y validación de modelos de negocio

5.1. Evolución de las metodologías de creación de empresas: del plan de negocio tradicional al enfoque ágil
5.2. Principios fundamentales del enfoque Lean Startup aplicados al diseño de negocios
5.3. Design Thinking como metodología de innovación centrada en las necesidades del usuario
5.4. Customer Development: el proceso sistemático de descubrimiento y validación de clientes
5.5. Marcos complementarios: Agile y Scrum aplicados al emprendimiento e innovación
5.6. Criterios para la selección y combinación de metodologías según el contexto y la madurez del proyecto

Temario

06 Técnicas de validación de ideas y experimentación con el mercado

6.1. El proceso estructurado de validación de hipótesis de negocio: del supuesto al dato
6.2. Diseño de experimentos para la validación sistemática de ideas de negocio
6.3. Entrevistas de descubrimiento y validación con clientes potenciales
6.4. Técnicas cualitativas avanzadas para la investigación de mercado
6.5. Encuestas, tests A/B y otras herramientas cuantitativas de validación de mercado
6.6. Síntesis de evidencias y toma de decisiones fundamentada en datos de validación
6.7. Errores frecuentes en el proceso de validación de ideas y estrategias para evitarlos

Temario

07 Métricas, análisis de resultados y toma de decisiones estratégicas en entornos de incertidumbre

7.1. Definición y selección de métricas clave para modelos de negocio en fase temprana
7.2. Marcos de referencia para el análisis de métricas: Pirate Metrics (AARRR) y modelos complementarios
7.3. Análisis detallado del embudo de métricas y su adaptación al modelo de negocio
7.4. El pivote estratégico: cuándo, cómo y por qué cambiar de dirección en el modelo de negocio
7.5. Contabilidad de la innovación y evaluación del progreso real en entornos de alta incertidumbre

08 Implementación, escalabilidad y evolución sostenible del modelo de negocio validado

8.1. Del encaje problema-solución al encaje producto-mercado: hitos críticos y señales de progreso
8.2. Estrategias de crecimiento y escalabilidad del modelo de negocio tras la validación
8.3. Financiación del modelo de negocio innovador: opciones disponibles y criterios de selección
8.4. Gestión de la innovación continua y evolución del modelo de negocio a lo largo de su ciclo de vida

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 4 créditos ECTS y 100 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06 **Contenidos actualizados**
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07 **El curso, por escrito**
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08 **Autónomo, pero acompañado**
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09 **Enseñanza adaptada**
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10 **Estudio sencillo e intuitivo**
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

