



**SECPHO**  
Southern European Cluster  
in Photonics and Optics

**TURNING  
TECHNOLOGY INTO  
BUSINESS  
11.02.14**

**AD** ActiveDevelopment

**Think Fast  
Move Forward**

# FILOSOFÍA

Desarrollar **TALLERES DE FORMACIÓN** destinados a los **SOCIOS DEL CLUSTER** con el objetivo de **capacitar** a los participantes para desarrollar **competencias clave** en su actividad profesional, abordando **temas de actualidad** de la mano de expertos a la vez que se brinda un **punto de encuentro** para el debate y el networking.

## OBJETIVOS TÁCTICOS

1. **HABILIDADES** clave desde una visión muy práctica, eficaz e inmediata, mediante el “learn by doing”.
2. **ACTITUD**: desarrollando su inteligencia emocional mejorando su liderazgo y adaptación al entorno.
3. **CREAR NETWORKING** entre los agentes implicados en el campo de la óptica y fotónica.
4. **FIDELIZACIÓN AL CLUSTER**: participan, se sienten parte de la comunidad, se genera vínculo emocional.



# TALLER (DESCRIPCIÓN)

## Turning Technology into Business

### INTRODUCCIÓN

Una idea o invento no es necesariamente una buena oportunidad de negocio. El reto actual es como hacer la investigación rentable, porque no es suficiente con llegar al mercado, debemos tener una ventaja competitiva que además sea sostenible. Los participantes en este taller pondrán a prueba sus habilidades para acelerar sus procesos de innovación, orientarlos a mercado y liderar los equipos capaces de transferir sus invenciones desde los laboratorios al mercado.

### OBJETIVOS

Proveer una “Caja de Herramientas” para entender las dinámicas del mundo empresarial. Aprender a gestionar el proceso de la Tecnología a la Empresa, con las preguntas que no pueden quedar sin respuesta y los errores más comunes.

Desarrollar las competencias clave y las habilidades sociales necesarias mediante la experimentación directa y el “Learn by Doing”.

### KEY TAKEAWAYS

- Nueva actitud “go-to-market”
- Vocabulario del mundo de los negocios
- Trabajo en equipo
- Modelos de Negocio
- Orientación al cliente
- “Caja de Herramientas”

*Inmersión en el mundo de los negocios por un día*



# TALLER (PROGRAMA)

## Turning Technology into Business



10:00 a  
11:30

### BLOQUE I

9.45 Bienvenida.

10.00 De la Tecnología a la Empresa: itinerario.

----- Almuerzo & networking -----

12:00 a  
14:00

### BLOQUE II

12.00 Herramientas esenciales en el *'go-to-market'*.

13.00 La comercialización

----- Comida & networking -----

15:00 a  
17:00

### BLOQUE III

15.00 Taller práctico de *'teambuilding'* con metodología LEGO EDUCATION

----- Café & networking -----

17:30 a  
18:30

### BLOQUE IV

17:30 *'Take Aways'*: Conclusiones. Acompañamiento.

18.00 Ruegos y preguntas. Cierre

### PARTICIPANTES:

- 20 (max)

### FECHA / HORARIO

- 11'feb'14
- De 9:45 a 18:30

### LUGAR

- Madrid

# PROFESORADO



Actualmente, Joan Riera es socio fundador y director de Active Development, profesor del Departamento de Dirección General y Estrategia de ESADE y profesor asociado del ESADE Entrepreneurship Institute. En el ámbito de ESADE Alumni, es presidente del Club Innovación y miembro de la junta de Alumni Entrepreneurship. También es *business angel* y consejero independiente de varias iniciativas empresariales, como, por ejemplo, Flat Barcelona o The Sound Vision Furniture. Además, es un escritor activo, autor del libro *Emprende tu propia aventura*, el primer libro dinámico y activo de creación de empresas, así como conferenciante en foros de innovación y emprendimiento. Su experiencia es muy amplia, creando más de 5 compañías en un entorno internacional: en Reino Unido, Estados Unidos y España. Joan se ha movido por distintos ámbitos, entre los que cabe destacar la consultoría en el sector de la banca; la creación de un nuevo departamento en una compañía multinacional; la creación, el desarrollo y el cierre de una compañía tecnológica; el *coaching* a más de 400 emprendedores; la organización del primer foro de emprendedores de ESADE en 2004, o la fundación y dirección general de ESADECREAPOLIS. Con más de diez años de experiencia docente en los campos del emprendimiento, el liderazgo, la gestión del cambio, la gestión del crecimiento y la innovación, ha participado en programas ejecutivos para compañías como Telefónica, Boston Scientific, Pfizer, Danone, Novartis, PricewaterhouseCoopers, Abbott, Solvay o Adif.



Joan Riera, CEO de Active Development