

INNOVACIÓN, DISRUPCIÓN Y CAMBIO DE VÉRTIGO EN LOS MERCADOS

¿ESTÁS DISEÑADO PARA INNOVAR? LOS 6 TERRENOS A CONQUISTAR

El entorno económico abre nuevas ventanas para innovar ¿Qué cabe esperar de tu marco económico para capturar valor? Fuentes de innovación. El tamaño importa ¿está la innovación reservada para los grandes? La trampa del tamaño y para quién están disponibles las oportunidades de innovación más jugosas. La innovación en tu posicionamiento de mercado ¿Dónde están las estrategias de servicio ganadoras?

El terreno en que compites determina el tipo de innovación que mejor impulsará tus resultados ¿Dónde está tu mayor potencial? ¿en los mecanismos de servicio a los clientes, en la velocidad de desarrollar nuevos productos o en tus procesos operativos? Identificar los procesos de generación de valor económico en tu negocio determina en qué procesos internos y externos debes innovar. Un vistazo a tu cadena de valor ¿necesitas innovar por sistema? ¿cuándo la innovación destruye valor económico? ¿cuándo es mejor dejarlo a otros? ¿tienes que aplicar siempre la fuerza de la innovación? ¿cuándo no es la mejor de las alternativas? ¿cuándo es la única para salvar a la organización?

Los factores competitivos y tecnológicos que abren la puerta de Amazon, Uber, Alibaba, Google, Airbnb, Tesla ¿Es una oportunidad o una amenaza para tu organización?





Carlos Escario

EMPRENDEDOR · EJECUTIVO GLOBAL · ASESOR Y CONSULTOR DE DIRECCIÓN · SPEAKER · AUTOR · COACH EJECUTIVO

Huete&CO
Santa Engracia, 4, 2ºD 28010 Madrid

T. +34 620 059 601 c.escario@hueteco.com

Nuestro Propósito:

- Educar en los negocios
- Inspirar para la acción
- Conectar con la Grandeza



Ex Experiencia

Huete&Co
SOCIO

IESE Business School
PROFESOR ADJUNTO

Universidad Notre Dame
PROFESOR ADJUNTO

Escuela de emprendedores EDEM
PROFESOR ADJUNTO

Universidad CEU-UCH
PROFESOR HONORARIO

Basque Culinary Center
PROFESOR ADJUNTO

UTi Worldwide Inc.
PRESIDENTE GLOBAL, SOLUCIONES INTEGRADAS
PRESIDENTE REGIÓN EMENA
SENIOR VP GLOBAL, ESTRATEGIA
PRESIDENTE REGIÓN EMENA, SOLUCIONES DE CLIENTES
VP REGIÓN EMENA, VENTAS & MARKETING

SLI, S.A.
FUNDADOR & CEO

E Educación

Universidad CEU-UCH
DOCTORANDO EN ESTRATEGIA

Univ. Rey Juan Carlos
MASTER EN MARKETING

IESE Business School
EXECUTIVE MBA

Univ. CEU-San Pablo
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

H Habilidades



S Servicios

Conferencias



Seminario - Taller



Acompañamiento - Asesoramiento



I Intereses

CLIENTES MILENIALES TRANSFORMACIÓN ESTRATEGIA BRANDING MARKETING PROPÓSITO DISRUPCIÓN
 INNOVACIÓN VALOR CONSULTORÍA EJECUCIÓN PERSONAS PROCESOS CULTURA GESTIÓN
 MOTIVACIÓN DESARROLLO PERSONAL EMPRENDEDURISMO PLANIFICACIÓN LIDERAZGO

