

Media hora de lectura al día. Cuatro meses.

Para recorrer el mismo mapa estratégico de la industria que utilizan los directivos para tomar decisiones.

Módulo 1. Estrategia de producto y Ciclo de Vida

- Bienvenido al mundo real del desarrollo automotriz
- Diseño y desarrollo integral de vehículos
- Del Concepto a la Calle – Fases del Desarrollo de un Automóvil
- Cómo entender al usuario y anticipar necesidades: Construyendo la Visión del Vehículo
- Cómo se planifica una familia de vehículos exitosa
- Detectar tendencias que transforman la movilidad
- Comprender el nuevo cliente y sus nuevos hábitos de movilidad
- Cómo la digitalización y los ecosistemas inteligentes definen vehículos modernos
- Autonomía y seguridad: cómo cambian el diseño y la experiencia
- Fabricar lo Imposible: Impresión 4D y Realidad Inmersiva
- Ecosistemas Inteligentes: Gemelos Virtuales, IA y Prototipado Evolutivo
- Decisiones críticas: evitar errores que cuestan millones
- Arquitectura de Gama: El arte de diseñar familias, no modelos aislados

.....

Módulo 2. Styling de automóviles y lenguaje de diseño

- Styling: La forma como estrategia de marca
- Descifrando el lenguaje oculto de una marca
- Identidad y códigos: cómo las marcas se comunican visualmente
- Concept Cars y Prototipos: Estrategia, Innovación y Lecciones del Fracaso
- Etapas del diseño: de la idea al vehículo final
- Análisis histórico - De Earl a Geddes: Estrategia y Estética en el Automóvil
- Transformación del diseño a través de las décadas
- Evolución del diseño: de los 90 a la era digital
- Diseño actual: estrategia, tecnología y lo que ve realmente el cliente
- Del boceto al primer trazo: diseño que comunica
- Estrategia, Percepción y Proporciones en el Diseño Automotriz Actual

.....

Módulo 3 - Ingeniería digital y simulación

- Del barro al 3D: digitalizando el diseño automotriz
- Modelado de Superficies y Simulación Virtual: Crear Coches que Hablan
- Clay modelling - Esculpir sensaciones: del modelo físico a la experiencia interior
- Color, materiales y percepción: interiores que cuentan historias
- Ingeniería Digital: Donde Cada Línea Tiene Consecuencia
- Simular para gobernar: La ingeniería detrás del coche
- Lo que la industria no te contará: costes ocultos y prototipos secretos
- Del boceto al CAD: herramientas para diseñar con criterio
- El salto a la élite: CAD para proyectos de máxima complejidad

.....

Módulo 4 - Desarrollo físico y validación

- Validación de Prototipos: Experiencia en el Mundo Real
- Decisiones de coste: El espejismo de la economía de escala
- Sincronizando diseño, ingeniería y tiempo
- Mulas de Prueba: El Primer Contacto con la Realidad
- Desarrollo de prototipos: probar, ajustar y perfeccionar
- El negocio oculto del benchmarking

Módulos de aerodinámica

- Túneles de viento: lo que realmente pasa dentro (y no se ve desde fuera)
- Simulación para decisiones estratégicas de diseño y rendimiento
- Aerodinámica invisible: cuando la intuición, el marketing y la ciencia chocan
- Fenómenos aerodinámicos invisibles: lo que el viento hace y cómo lo medimos
- Más Allá del Cx: La aerodinámica que el cliente no ve, pero que impacta.
- Mitos, y lo que la Universidad No Enseña sobre Aerodinámica

Módulos de crash tests e ingeniería estructural

- Destruir para salvar: el negocio (invisible) detrás de los crash tests
- Seguridad activa y pasiva: más allá del choque frontal
- Cómo se diseña un coche para salvar vidas
- Ver lo invisible: qué revelan (y qué esconden) los crash tests

Módulo de desarrollo de motores

- El corazón del vehículo: cómo las normativas transforman los motores
- Gestión térmica y pulsos armonizados y otros secretos que los libros no enseñan
- Monozukuri: la filosofía japonesa que transformó la fabricación de motores

- El Sistema Nervioso del Coche
- La conciencia del coche: cuando la tecnología anticipa lo que el conductor necesita
- El Arte de No Notar Nada: La Ciencia Secreta del Confort
- El Package: Cuando la Ergonomía se Convierte en Geometría Sagrada
- Ruido Bueno, Ruido Malo: NVH, la Física del Silencio y lo que Aprendimos de un Rolls-Royce que Mareaba
- El Agua Siempre Encuentra su Camino: Estanqueidad, Niebla Salina y la Tasa de Retorno Emocional
- Ensayos de Materiales en automoción, Fatiga y la Filosofía de Romper para Construir
- Aceros: el esqueleto invisible que sostiene el diseño

Módulos de dinámica vehicular

- Lo que el conductor siente: subviraje, sobreviraje y sensaciones al límite
- Diseño del Chasis: la base de todo (y lo que nadie ve)
- El secreto de un buen comportamiento

- Durability: Cómo se prepara un coche para sobrevivir al mundo real

.....

Módulo 5 - Cómo se construye un coche: la fábrica como ventaja competitiva

- El salto a la serie – Del prototipo artesanal al millón de unidades
- La jerarquía que nadie ve – Tiers, logística y el momento de la verdad en la línea de montaje
- Prensado: Cuando 5.000 toneladas dan forma al acero
- Ensamblaje: La coreografía invisible que une las piezas
- Pintura: lo último que se aplica, lo primero que se juzga
- Montaje final: el momento en que todo cobra sentido
- Lean Manufacturing – Poka-Yoke, Heijunka y la cultura de parar la línea
- Calidad final: lo que el cliente nunca debería ver (pero nosotros sí)

.....

Módulo 6 – Motorsport

- El poder tras el rugido – Networking de élite, estrategias de país y el negocio que no se ve en la pista
- Los pilares de sostenibilidad de un circuito
- Lo que la F1 enseña a tu coche de calle: tecnología que baja a la carretera

Nota: Este módulo está disponible de manera gratuita

.....

Módulo 7 - Estrategia comercial y negocio

- Cuando la ingeniería se conecta con el usuario
- Escuchar al mercado: datos, predicción y el arte de escuchar al cliente
- Del dato a la estrategia: cómo se construye el coche del mañana.
- La economía del automóvil – Márgenes, submarcas y el negocio invisible del automóvil
- Red comercial: cómo se mide el pulso del mercado desde la sede al concesionario
- Stocks y estrategia global: el mapa invisible del negocio

Módulos sobre las palancas del negocio:

- Financiación, renting y el arte de que el cliente nunca termine de pagar
- Taller, recambios y el negocio que sostiene el concesionario
- Objetivos, usados y el círculo que cierra el ciclo
- Software, plataformas y tecnología: lo que ahora también vendemos (aunque no lo parezca)
- Datos, flotas y movilidad: la revolución silenciosa que ya está aquí

- El modelo de agencia: cuando el concesionario deja de comprar coches
- El secreto del negocio – No vendemos coches, vendemos tiempo

.....