



## PROGRAMA DE ACELERACIÓN DIGITAL

**Director: Román Meyrelles**

El programa se estructura en función de sus ejes de trabajo, que se describen brevemente a continuación:

### EJE DE PROYECTO

#### MÓDULO 1: Autoevaluación de brechas de transformación

El alumno comenzará el programa trabajando en el "Digital Readiness Assessment", una probada metodología de autoevaluación de brechas en las capacidades de las empresas para integrarse a los negocios en era digital (se adjunta información). Aplicando esta metodología de evaluación y mediante las respuestas a un cuestionario, el participante obtendrá un diagnóstico de la situación de su emprendimiento o unidad de negocio para identificar los puntos a optimizar. Este ejercicio será asimismo una introducción de los participantes a la transformación y aceleración digital de las organizaciones.

#### MÓDULO 2: Diseño de proyecto, presentación y feedback de expertos

A partir de los resultados de la evaluación, el participante diseñará un proyecto de transformación digital para su emprendimiento o empresa, nutriéndose de las distintas asignaturas para ese desarrollo.

Al finalizar el programa el alumno presentará su proyecto particular (basado en un problema real de su empresa), explicando desde qué problemática partió y qué solución encontró en el camino utilizando las herramientas aprendidas.

### EJE CONCEPTUAL

#### MÓDULO 3: De negocios tradicionales a digitales

Esta unidad estará formada por materias que tendrán como objetivo que los participantes se familiaricen con los métodos de gestión de vanguardia, tanto estratégicos como operativos (canvas exponencial, marketing digital, los cuatro pilares de la transformación digital, etc.)

#### MÓDULO 4: Bases de tecnologías exponenciales

El objetivo de este módulo, a través de sus materias, será presentar a los alumnos cuales son las tecnologías de vanguardia que hoy están integradas en la gestión y desarrollo de negocios (AI, Augmented Reality, Data science, RPA, Plataformas Digitales, Internet of Things, Blockchain, etc.)

### EJE DE LA ACCIÓN

#### MÓDULO 5: Habilidades de liderazgo e innovación

En este módulo los alumnos serán introducidos en el desarrollo de habilidades básicas de liderazgo en cuatro asignaturas:

##### Habilidades para el aprendizaje:

- Conocimiento y aprendizaje: aprender implica 2 dimensiones, nuevas miradas y nuevas habilidades que nos empoderan, debemos entender como adquirirlas. Entender el conocimiento y aprendizaje como acción.

- Aprender a aprender: aprendizaje de lazo simple y de lazo doble. Aprendizaje organizacional y coaching. obstáculos del aprendizaje, quiebres, niveles de competencia y compromiso con el aprendizaje.
- Responsabilidad y protagonismo: aprender a salir del discurso de víctima y abrazar la responsabilidad y el protagonismo, es el punto de partida para generar ánimos que movilizaran acción.

### Habilidades de comunicación y colaboración:

- Conversaciones públicas y privadas: superar los dilemas propios de la falta de entendimiento y sintonía con otras personas, superar conflictos, cultivar posibilidades.
- Exponer e indagar efectivamente: aprender a distinguir las observaciones de los hechos de nuestras valoraciones de los mismos es central para aprender a fundamentar nuestros puntos de vista. Las valoraciones propias y ajenas nunca son verdaderas o falsas como las descripciones, pero son la mayor oportunidad de movilizar el aprendizaje y la sintonía compartidos.
- Coordinar compromisos impecablemente: como líderes debemos desarrollar maestría para formular y responder pedidos de manera efectiva, para minimizar quiebres futuros.

### Habilidades para la orientación al cliente y la creación de valor:

- Escuchar para crear valor: aprender a re-direccionar el foco hacia el cliente y la creación de valor en lugar de mantenerlo en las ofertas o tareas desarrolladas.
- Escuchar oportunidades de crear valor: escuchar los fundamentos de los juicios de los clientes para la mejora de la oferta.: redefinición de atributos, mejora de calidad y nuevas ofertas.

### Habilidades para la innovación:

- Comprender el mundo de mis clientes: entender el mundo del clientes compuesto por prácticas y límites anómalos en esas prácticas como punto de partida para la innovación.
- Crear ofertas innovadoras: comprender la innovación como la transformación (mediante mi oferta) de las prácticas de mis clientes para superar anomalías de manera de llevar más armonía a sus vidas.

## MÓDULO 6: Metodologías ágiles 2.0

El objetivo de esta unidad es introducir a los alumnos a las metodologías ágiles que hoy facilitan el desarrollo de productos, el trabajo en equipo y la gestión de la innovación dentro de las organizaciones (en este caso lo alumnos aprenderán sobre la metodología Design Sprint utilizando la herramienta Mural).

### Digital Readiness Assessment

A título informativo presentamos brevemente esta metodología innovadora que será utilizada en el programa.



Campos de evaluación considerados en esta herramienta:

- **Modelo de negocio:** Análisis, Estrategia, Objetivos, Planeamiento, Fuentes de ingreso y costos, Management & Control.
- **Propuesta de valor y presentación:** Productos y servicios, Canales de venta offline, Canales de venta online, Precio y formas de pago, Servicios.
- **Infraestructura y organización:** Liderazgo, organización y procesos, Personal, cultura y competencias, Colaboradores, socios, networking, Legal compliance, e-law, cyber security.
- **Personas y experiencia del cliente:** Customer journey & experience, Marketing, sales & comunicación, Retención y foco en el cliente.