



PROGRAMA DE ACELERACIÓN DIGITAL

Director: Román Meyrelles

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

DIGITAL READINESS ASSESSMENT

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 la era digital. 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 digital de las organizaciones.

MÓDULO 1

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 (Digital Readiness Models, E-commerce y Omnicanalidad, Marketing Digital, Análisis de Tendencias y Customer Centricity).

MÓDULO 2

Habilidades de liderazgo e innovación:

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

1. Habilidades para el aprendizaje:

- Conocimiento y aprendizaje: Cómo adquirir nuevas miradas y nuevas habilidades que nos empoderen.
- Aprender a aprender: Aprendizaje organizacional y coaching.

- Responsabilidad y protagonismo: aprender a salir del discurso de víctima y abrazar la responsabilidad y el protagonismo para generar ánimos que movilizaran acción.

2. 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.
- Coordinar compromisos impecablemente.

3. Habilidades para la orientación al cliente y la creación de valor:

- Aprender a re-direccionar el foco hacia el cliente y la creación de valor.
- Escuchar oportunidades de crear valor para la mejora de la oferta.

4. Habilidades para la innovación:

- Comprender el mundo de mis clientes como punto de partida para la innovación.
- Aprender a crear ofertas innovadoras.

MÓDULO 3

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, RPA, Plataformas Digitales, Internet of Things, Blockchain, etc.)

MÓDULO 4

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.

PLAN DE DIGITALIZACIÓN - TRABAJO FINAL

Diseño de proyecto, presentación y feedback de expertos

A partir de los resultados de la evaluación, el participante diseñará un proyecto de aceleración 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.

DOCENTES

Román Meyrelles. Sales Director Central Europe en IbisDev, Emprendedor y Autor en OHLALA!, La Nación.

Tomás Blousson. Jefe de Proyectos Digitales del Grupo Piero.

Ximena Díaz Alarcón. Co-Fundadora y Directora General de Contenidos de YOUNIVERSAL.

Carlos Francavilla. Mentor de nuevos emprendimientos, Founder Institute de Silicon Valley.

Martín Frías. Director y fundador de la Agencia Digital B2B Pragmática y Consultor.

Julio Fuoco. Asesor de Empresas en temas relacionados con Management, Tecnología y Procesos.

Claudio Grandinetti. Director de la Red De Medios, Canal de TV y Radio de la Universidad Nacional de Rio Negro.

Fernando Johann. Consultor en proyectos de Blockchain, Especialista en comunicación escénica y conferencias.

Juan Carlos Lucas. Director de Hacer Historia Consultores, Master Coach Profesional (AACOP), Master Coach Ontológico Acreditado (FICOP).

David Michalczuk. Gerente de IT (BRM) en PepsiCo, Visionario de sistemas y Líder de proyectos.

Agustín Schelstraete. Co Founder de Shiftseven, agencia de innovación y Jurado de la plataforma CSS Design Award.

Docentes invitados. Equipo de especialistas en Inteligencia Artificial (Watson) de IBM.