



## PROGRAMA ESTRATEGIAS PARA LA DIGITALIZACIÓN DE NEGOCIOS



### MÓDULO 1

#### Estrategias para la digitalización de Negocios y Herramientas operativas

¿Cómo fueron mutando las disciplinas tradicionales de la mano de la tecnología y la nueva forma de pensar los negocios?

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.

##### Materias del módulo:

- De procesos de gestión de negocios a Digital Readiness Models.
- Estrategias para impulsar la Innovación en las Empresas.
- Trends & Customer Centricity.
- Marketing digital.
- E-Commerce & Omnicanalidad.

### MÓDULO 2

#### Habilidades de liderazgo e innovación.

En este módulo los alumnos desarrollaran habilidades básicas de liderazgo en cuatro asignaturas:

##### 1. Habilidades para el aprendizaje:

- *Conocimiento y aprendizaje:* Aprender implica 2 dimensiones, nuevas miradas y nuevas habilidades que nos empoderan, debemos entender cómo 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 movilizarán la 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:* 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.

##### 3. 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.

##### 4. Habilidades para la innovación:

- Comprender el mundo de mis clientes: entender el mundo de los 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 3

### Bases de tecnologías exponenciales

El objetivo de este módulo, a través de sus materias, será presentar a los alumnos cuáles son las tecnologías de vanguardia que hoy están integradas en la gestión y desarrollo de negocios, siempre con el objetivo de generar más valor para los clientes y más eficiencia en los procesos.

*Materias del módulo:*

- Augmented Reality
- Data Science, Business Intelligence & AI
- RPA (Automatización de Procesos)
- Plataformas Digitales
- Internet of the Things
- Blockchain
- Workshop IBM Watson
- Int. Artificial Aplicada

## MÓDULO 4

### Metodologías ágiles 2.0

El objetivo de esta unidad es introducirlos 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 con la metodología Design Sprint utilizando la herramienta Mural.

## DIGITAL READINESS ASSESSMENT

### Autoevaluación de brechas de transformación

Trabajaremos sobre 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. 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.

## DOCENTES

### Román Meyrelles - Director

Magister en Administración de Negocios de ESEADE, Buenos Aires. Diploma en Comunicación de la Bayerische Akademie für Werbung und Marketing (Bavarian Academy for Advertising and Marketing) de Munich, Alemania y Marketing Manager Certificado por la Steinbeis University Berlin, Alemania. Actualmente se desempeña como Sales Director Central Europe (DACH) en IbisDev, Docente en ESEADE y Autor en OHLALA! Makers (La Nación). Fue socio fundador de Kraft y Birne S.A., empresa con la cual desarrolló diferentes emprendimientos en Argentina, socio fundador de Arminda Branding (Argentina – Puerto Rico) y Gerente de Marketing y Ventas en CH y M Producciones (Revista Mundo Novias, Revista Colección 15 Años y mundonovias.net). Previamente se desempeñó como asistente del Publisher en la editorial Condé Nast en Munich y en el departamento comercial de la agencia alemana de publicidad Serviceplan.

### Horacio Cuervo - Co Director

Es Director del capítulo local del Founder Institute, Advisor, Mentor y Director Independiente en diferentes compañías. Desarrollador de negocios y asesor en innovación durante los últimos 30 años. Trabajó en el desarrollo de negocios para IBM durante gran parte de su carrera. Hoy trabaja con ejecutivos de empresas de todos los tamaños y con emprendedores; para ayudarlos a reinventar sus industrias y explotar al máximo su potencial comercial, asistiéndolos en el diseño de sus estrategias de negocio, comercialización, financiamiento y alianzas, en búsqueda de lograr una experiencia relevante para sus clientes. Horacio es Ingeniero en Sistemas de Información y Máster en Administración Estratégica de Empresas.

### Tomás Blousson - E-Commerce y Omnicanalidad

Tomás tiene más de 10 años en el mundo digital. Posee una visión estratégica de todo el negocio, centrándose principalmente en el desarrollo de los modelos a implementar y el crecimiento del canal digital. Se desempeñó durante 9 años en Mercado Libre desarrollando el área de Clasificados y las categorías de Consumo Masivo y Autopartes trabajando con clientes como Peugeot, Danone, Arcor, Yamaha y Volkswagen entre otros. Actualmente es responsable del área de e-Commerce para Accenture HSA (Latam) trabajando con empresas de consumo masivo, telecomunicaciones o banca. Actualmente es: Jefe de Proyectos Digitales del Grupo Piero.

### **Ximena Díaz** - *Trends & Customer Centricity*

Especializada en Brand Marketing, Investigación de Mercado, Tendencias, Innovación y Planning estratégico, con 20 años de experiencia profesional en el diseño y dirección de proyectos cualitativos, cuantitativos y de estrategia para marcas líderes de múltiples categorías y sectores a nivel regional y global. Co-Fundadora y Directora General de Contenidos de YOUNIVERSAL, dirigiendo proyectos para The Coca Cola Company, Nike, Turner Television, Uber, Headspace, Banco Francés, Banco Galicia, Colgate, Owen Illinois, Unilever, Walmart, Natura, Danone, Arcor, Mondelez, Kimberly-Clark, Bayer, Glaxo, Roche, Chandon y Laboratorios Andrómaco, entre otros. Lic. en RRPP y Publicidad, Master en Antropología Social y Política (FLACSO) y Master en Management Integral en Negocios digitales (UDES), con estudios en Strategy Frameworks (IDEO), Future Scenarios (INSTITUTE FOR THE FUTURE) y Antropología Digital (UCL). Doctorando en Sociología (UCA), es Profesora de Tendencias e Innovación en MIND, UDES, Siglo XXI, Ditella y UP. Conferencista invitada en SXSW en Austin, evento líder en innovación global.

### **Carlos Francavilla** - *AI - Plataformas Digitales*

Graduado en la Licenciatura en Informática y Magister en Administración Estratégica. Como profesor Universitario ha dictado las cátedras; Implementación Estratégica y Competitiva en la Universidad Argentina de La Empresa, Estrategias Comerciales en la Universidad de Palermo, Base de Datos y Sistemas de Información en la UADE. Actualmente es profesor titular de la cátedra Gestión de Inversiones en TI en la Maestría en Ingeniería de Sistemas y Computación de la Universidad Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo-Perú. Conferencista internacional en la gestión de las inversiones de Tecnología, expositor de Vistage Argentina en los temas de Tecnología de la Información y Empresa Digital, mentor de nuevos emprendimientos en el programa del Founder Institute de Silicon Valley.

### **Martín Frías** - *Marketing Digital*

Director y fundador de la Agencia Digital B2B Pragmática y consultor especialista en Posicionamiento y Generación de Demanda para empresas B2B. Entre 2009 y 2016 fue Profesor en la Universidad de Palermo y en 2015 Director del Programa de Certificación en Marketing Digital de Social Me. Posee un Máster en e-Business Management por la Georgetown University, es Licenciado en Relaciones Públicas (UADE) y Técnico superior en Publicidad (La Fundación / UADE). Ha estudiado y tiene experiencia en diferentes áreas del Marketing y la Comunicación como Marketing B2B, Digital Marketing, Estrategia de Generación de Demanda y Marketing de Contenidos, Inbound Marketing, entre otros. Fue Gerente de Marketing en Bumeran.com Argentina; Responsable de Marketing en BPD Solutions (Partner certificado de Oracle en LATAM) y Product Manager en Netizen Telecomunicaciones (SkyOnline Company), entre otras posiciones.

### **Julio César Fuoco** - *Internet of Things*

Es Licenciado en Comercialización (UCES) y Diplomado en Coaching Ontológico (UB) y Management Estratégico (U21). Actualmente desarrolla su actividad profesional como Asesor de Empresas en temas relacionados con Management, Tecnología y Procesos. Cuenta con más de 35 años de experiencia en el sector TIC. Habiendo desarrollado su actividad tanto en el ámbito privado, como público. En el campo académico, fue director del ISIPE (Instituto de Servicios Informáticos para Empresas Superior de U21), director de la Diplomatura de Gestión de Procesos y Gobierno de TI (U21 y UFHEC, Rep. Dominicana). Docente en la FAECS, Instituto Tecnológico de Monterrey.

### **Claudio Grandinetti** - *Realidad virtual y aumentada*

Actualmente a cargo de la dirección de la Red De Medios, el Canal de TV y la Radio de la Universidad Nacional de Río Negro, desarrolla estrategias y proyectos basados en tecnologías emergentes. Dirige la puesta en marcha del primer estudio multidisciplinario en la Patagonia orientado a la Producción Inmersiva en el ámbito Audiovisual, de Animación, VFX y Transmedia: IdeaLab. Cuenta con 28 años de experiencia como diseñador y productor audiovisual para cine, televisión, publicidad y videojuegos. Miembro activo de ACM, Association for Computing Machinery / ACM SIGGRAPH y Motion Capture Society.

### **Fernando Johann** - *Blockchain*

Especialista en comunicación escénica y conferencias comerciales y técnicas. Trabajando con 12 startups de base tecnológica en sus procesos de financiamiento diseño y llevó adelante campañas de fundraising por U\$D 1,6 MM. Usuario y consultor en proyectos de Blockchain desde 2012. Realizó proyectos de adopción temprana en Telefónica y el Banco Santander, en innovación tecnológica y comercial. Es consultor en innovación y docente desde 2008 de carreras de grado y posgrado en Argentina y Chile. Trabaja entrenando profesionales y empresarios en el arte de la comunicación escénica y empujando a las empresas a innovar y convertir sus innovaciones en ofertas de mercado.

Escribe frecuentemente en medios gráficos de Argentina y Chile. Cursó y finalizó su título como Ingeniero en Materiales en el Instituto Sábato de la Comisión Nacional de Energía Atómica. Actualmente se encuentra desarrollando su PhD en Negocios en la universidad ESEADE de Argentina.

#### **Juan Carlos Lucas** - *Liderazgo e Innovación*

El Dr. Lucas es Director Académico del "Programa de Liderazgo & Coaching Profesional" (de ESEADE en partnership con su Escuela Hacer Historia). Director de Hacer Historia Consultores, Master Coach Profesional (AACOP), Master Coach Ontológico Acreditado (FICOP) y Director del Programa "Coaching Organizacional para Líderes" en IDEA. Es autor del libro "El Arte de hacer Historia" en el que comparte su modelo de formación de líderes y coaches y también speaker internacional. Ha trabajado para Banco Santander, Dow, Bridgestone, Nidera, Sinopec, Allaria Ledesma, entre muchas otras empresas. Ha desarrollado actividades en Argentina, Colombia, Venezuela, México, Uruguay, Chile y Paraguay. Actualmente es Profesor de ESEADE, IDEA, UCA, ITBA, y UNSAM. Fred Kofman, Fernando Flores, Humberto Maturana, Tony Robbins, Claudio Naranjo y Tsoknyi Rimpoche son los principales maestros que han influido en su trabajo y en su vida. Es practicante budista (del linaje Drukpa Kagyu). Tiene una extensa trayectoria como científico, Químico (UBA), Dr. en Materiales (UNMDP), Postdoctoral Fellow (FSU-USA) y MBA (UCA).

#### **David Michalczuk** - *RPA*

Licenciado en Sistemas (UK), graduado con honores. Técnico Superior en Análisis de Sistemas y Programación (UTN-FRGP). Lean Six Sigma Kaizen Leader & Green Belt (Promundial). Es visionario de sistemas con más de 10 años de experiencia en multinacionales de consumo masivo de primer nivel, donde fue facilitador de cursos internos. Actualmente es Gerente de IT (BRM) en PepsiCo y fue líder de proyecto en empresas como Mondeléz, Kraft Foods y Cadbury plc.

#### **Agustín Schelstraete** - *Alineación de equipos y procesos de trabajo*

Diseñador de Interfaces y Experiencia de Usuario y Líder de Diseño con más de 9 años de experiencia trabajando para startups y compañías de base tecnológica de Argentina, Nueva York y San Francisco. A lo largo de su carrera colaboró con equipos multidisciplinarios para desarrollar soluciones digitales que respondan a los objetivos de negocio de sus clientes y brinden valor real a sus usuarios. Su trabajo ha sido reconocido por publicaciones internacionales de diseño y actualmente es jurado de la reconocida plataforma CSS Design Award. En 2014 co-fundó Shiftseven, agencia de innovación que trabaja con dinámicas de diseño centrada en las personas para guiar a individuos y organizaciones a la hora de cultivar una cultura colaborativa y desarrollar soluciones que respondan a necesidades reales de sus clientes.