

Programa de Desarrollo Gerencial Tucumán

PROGRAMA
ABIERTO

DURACIÓN
3 MESES

MODALIDAD
DE CURSADA
PRESENCIAL

El Programa de Desarrollo Gerencial Tucumán que brinda la Escuela de Negocios de la Di Tella en conjunto con Fundación del Tucumán provee en cuatro meses una visión holística de los negocios, recorriendo disciplinas que van desde las finanzas y el marketing hasta el liderazgo y la innovación, focalizando simultáneamente en herramientas que optimicen los procesos de gestión.

Situados en la era del conocer y del hacer, el Programa se centra en una gama de metodologías que garantizan la comprensión de conceptos –conocer–, y sobre todo en su aplicabilidad en entornos laborales –hacer– a partir de dinámicas de trabajo como estudio de casos, simulación de negocios y ejercicios vivenciales, entre otros.

Este Programa genera un gran aporte tanto a ejecutivos como a empresarios, pertenecientes a distintas industrias, basándose en nuestros principales diferenciales: un ambiente plural para la discusión, una formación rigurosa, la calidad académica del cuerpo de profesores, y el valor agregado que aporta la alianza estratégica con Fundación del Tucumán que enriquece con su enfoque práctico y su experiencia concreta en el mundo de los negocios.

Creemos que este complemento dará lugar a un cambio de paradigma en los participantes del Programa, generando la comprensión de las nuevas tendencias y facilitando la ampliación de su frontera de conocimiento, mediante la incorporación de nuevas herramientas para liderar a sus equipos.



ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

EJE	MÓDULO	PROFESOR/A
TEAMBUILDING DE APERTURA		Diego Quindimil
VISIÓN DE NEGOCIO	Marketing Digital	Sebastián Paschmann
	Modelos de Ventas	Santiago Tenaglia
	Nuevos Modelos de Negocios	Aleksán Buyuk Kurt
PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	Negociación	Francisco del Campo
	Liderazgo para Pymes	Paula Molinari
DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO	Feedback y Coaching	Nora Szarazgat
	Innovación y Design Thinking	Ximena Gauto Acosta
	Gestión de Proyectos Ágiles	Ximena Gauto Acosta

PLAN DE ESTUDIOS

VISIÓN DEL NEGOCIO

MARKETING DIGITAL

Desarrollo de conceptos e introducción de herramientas que permitan crear estrategias de marketing moderno, que debe apuntar no solamente a pretender una venta de lo “fabricable”, sino a construir una cadena de valor que pueda “fabricar” lo deseable por el mercado. ¿Por qué el marketing que conocemos al día de hoy ya no es efectivo? ¿Qué cambios se han generado? ¿Es correcto salir a buscar necesidades? ¿Cómo debemos entender el marketing digital? Nuevas formas de estar atentos a la innovación.

MODELOS DE VENTAS

Creación de nuevos modelos de ventas

- › Cambios en los comportamientos de los consumidores.
- › Adaptaciones clave que deben realizar las empresas.
- › Modelo de ventas blended: virtuales, presenciales, mixtos.
- › El uso de la tecnología en la venta actual. Teams, Zoom, Google Meet, Whatsapp, Instagram, Facebook, mails, teléfono.

Desafíos en el armado de nuevos equipos comerciales

- › Las competencias comerciales como punto de partida.
- › Nuevas competencias necesarias. Equipos comerciales ágiles.
- › La motivación a personas de perfiles diversos, en un mismo equipo.

Tener objetivos vs. trabajar por objetivos

- › Identificación de acciones clave para lograr las metas definidas.
- › KPIs dinámicos.
- › Sistemas de recompensas atados al cumplimiento de objetivos (grupales e individuales).
- › Construcción de planes comerciales. Variables intervinientes.
- › El GPS de la gestión comercial.

La construcción de experiencias positivas en la actualidad

- › Nuevos momentos de construcción de experiencias.
- › El poder de las calificaciones positivas.
- › Cercanía constante con los clientes.
- › Estructura de organizaciones ágiles y ligeras.

NUEVOS MODELOS DE NEGOCIOS

- › Definición de modelo de negocio: tradicional transaccional.
- › Evolución de los modelos de negocio.
- › La era digital: los cambios y oportunidades de este nuevo paradigma.
- › Nuevas tendencias en modelos de negocio.

- › Casos de estudio: Spotify, Netflix, etc.
- › Modelos de negocios digitales.
- › Tipos de modelos de negocios digitales.
- › Creación y captación de valor.
- › Business Model Canvas.

PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

NEGOCIACIÓN

Criterios para crear y distribuir valor. El impacto de nuestros supuestos al negociar. La importancia de la relación de las partes. Cómo definir el éxito en una negociación: nueve conceptos críticos. El manejo de tácticas difíciles.

LIDERAZGO PARA PYMES

- › Los desafíos del liderazgo de las pymes. Cómo impulsar su desarrollo.
- › Las barreras para profesionalizar.
- › Cómo avanzar en el proceso de profesionalización. Los desafíos.
- › El Gobierno Corporativo. Los distintos roles.
- › La resignificación del liderazgo. Qué se espera de los líderes hoy.
- › Cambios en el mundo del trabajo y sus impactos en las pymes.
- › Las oportunidades para pymes hoy.

DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO

FEEDBACK Y COACHING

El liderazgo y los tipos psicológicos (MBTI). El rol del coach. Habilidades. Interpretación vs. descripción. Coaching para mejorar el desempeño. El rol de la confianza en una relación de coaching. Conversaciones difíciles.

INNOVACIÓN Y DESIGN THINKING

La innovación pasó a ser un mandato para las empresas en un mundo donde las reglas de juego y las necesidades de las personas se redefinen cada vez más rápido. En épocas de dinosaurios que caen y unicornios que vuelan, innovar deja de ser una opción y se convierte en un imperativo. Pero el camino parece poco claro y lleno de distracciones; la organización efectiva del siglo XX se acostumbró a resolver los problemas con pensamiento lineal, confiando en la experiencia y en lo que funcionó en el pasado. En este módulo, veremos diferentes modelos de innovación estratégica y metodologías concretas para la comprensión integral de los problemas, la identificación de oportunidades y la generación de soluciones novedosas que tengan un impacto positivo en los usuarios.

- › Contexto VICA y tecnologías exponenciales.
- › 10 modelos de innovación organizacional.
- › El rol del diseño estratégico.
- › El usuario primero: Service Design & Customer Experience.
- › Design Thinking.
- › Jobs-to-be-done.
- › Cerebro y creatividad: cómo generar nuevas ideas.
- › Lean Startup & Minimum Viable Products.
- › Storytelling: comunicar una idea de manera efectiva.

GESTIÓN DE PROYECTOS ÁGILES

- › Introducción a la filosofía de trabajo ágil.
- › Cultura de la experimentación: fracaso e innovación. Ciclos de aprendizaje rápido en contextos de alta complejidad, de la hipótesis a la acción, canvas de la experimentación.
- › Lean Startup: crear, medir y aprender, MVP y prototipado: concept poster.
- › Scrumban: combinación de Scrum y Kanban. Buenas prácticas para trabajar colaborativamente. Ciclo de trabajo, roles y ceremonias de Scrum combinado con nociones básicas de Kanban para mejorar el flujo de trabajo de un equipo, aumentando al mismo tiempo la productividad y la calidad del producto final.

METODOLOGÍA

Ejecutivos, empresarios y emprendedores que deseen desarrollar y aumentar sus habilidades gerenciales y alcanzar mejores resultados a partir de una visión integral del negocio. Especialistas en sus disciplinas que han tomado o planean tomar nuevas responsabilidades de dirección en sus empresas y requieren ampliar su frontera de conocimiento de negocios, incorporando nuevas herramientas para liderar a sus equipos.

AUDIENCIA

El Programa tiene un enfoque práctico y participativo incentivando un ámbito de reflexión y de intercambio de ideas entre los profesores y los participantes. Se genera el aprendizaje de los participantes integrando la teoría y la práctica a través de diferentes herramientas didácticas que van desde el método del caso hasta ejercicios vivenciales y aplicaciones directas a las empresas, los cuales permiten recrear contextos reales.

CUERPO DE PROFESORES

Francisco del Campo. Coach Ontológico PCC (certificado por la International Coach Federation). Consultor en Ingouville, Nelson & Asociados, donde facilita programas corporativos de capacitación. Ha dictado cursos sobre negociación, comunicación y manejo de conversaciones difíciles, entre otros. Instructor en la carrera de Coaching Ontológico en la Escuela de Formación de Líderes, en un programa de certificación ACTP. | **Ximena Gauto Acosta.** Diseñadora Gráfica, Universidad de Palermo. Posgrado en Gerenciamiento de PYMES, UADE. Agile Coach. Cynefin Practitioner. Lean Change Management Certified. Cofundadora de Agile Cooking, que desde 2016 acompaña a empresas, equipos y personas en el camino de la agilidad en toda Latinoamérica. Da clases en la Universidad Torcuato Di Tella desde 2018. | **Sebastián Paschmann.** MBA, UADE. Codirector del programa ejecutivo Marketing Estratégico, UTDT. Consultor especializado en estrategia y planificación digital para marcas, personas y organizaciones. | **Diego Quindimil.** Lic. en Psicología, UBA. Lleva más de 15 años trabajando en el área de consultoría y capacitación en organizaciones privadas y públicas de países de Latinoamérica. Especialista en comunicación interpersonal, liderazgo, trabajo en equipo, motivación, coaching, gestión y evaluación del desempeño, desarrollo de colaboradores y gestión de RRHH por competencias. Director, Contenido Humano Consultora. | **Nora Szarazgat.** Lic. en Ciencias de la Educación, Universidad Virtual de Quilmes. Trabaja en proyectos de capacitación en formato virtual para el Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología de la Nación y para la Fundación Huésped. Coach ejecutiva certificada por AECOP España. Ha realizado cursos de perfeccionamiento

en diversas áreas de su especialidad. | **Santiago Tenaglia.** Contador Público, UNLP. Se especializó en Marketing, Teoría del Comportamiento del Consumidor y Ventas. En 2006 creó la consultora M&S (Management and Sales), de la cual es director y CEO. Es profesor invitado UTDT y autor de artículos sobre ventas, coaching comercial y management. Desde hace más de 20 años asesora a las principales empresas de Argentina y Latinoamérica, como Zurich, Banco Galicia, Telecom, Lan, GE Money, Industrias Licoreras, Banco Itaú, Falabella, Allianz Seguros, etc. | **Paula Molinari.** Fundadora y presidenta de Whalecom. Profesora del MBA | EMBA, UTDT. Directora de SistemaB de Argentina y autora del best seller El Salto del Dueño. | **Aleksán Buyuk Kurt.** Lic. en Administración de Empresas. MBA, UTDT, y finalizó sus estudios en la Escuela de Negocios de Rotterdam. Emprendedor, mentor e inversor de varias startups de Latinoamérica. Es consultor en innovación para numerosas corporaciones y lidera proyectos de transformación digital, agilidad e innovación en Latinoamérica y Estados Unidos. Ha escrito sobre innovación en diarios como La Nación, Clarín e Infobae. Es docente de Educación Ejecutiva de la Escuela de Negocios de la UTDT y de Negociaciones para Startups en el ITBA.

Informes

☎ (+54 911) 3919 0747

☎ (+54 11) 5169 7342

✉ admisiones_negocios@utdt.edu



www.utdt.edu

Seguinos en:     

 Av. Figueroa Alcorta 7350,
Ciudad de Buenos Aires, Argentina