utdt.edu/educacionejecutiva

MANAGEMENT

ESCUELA DE NEGOCIOS | EDUCACIÓN EJECUTIVA

Gestión Integral 3.0 Uruguay

PROGRAMA ABIERTO

DURACIÓN
4 MESES

CURSADA
VIERNES DE 10 A 17H

MODALIDAD DE CURSADA
PRESENCIAL

En alianza con PwC Uruguay, la Universidad Torcuato Di Tella destina este programa principalmente a profesionales y gerentes *senior*, funcionarios jerárquicos y directores de Uruguay, con el propósito de fomentar una noción estratégica acerca de la *transformación digital* que favorezca la idoneidad de su gestión integral tanto en el ámbito privado como en el público.

El objetivo consiste en brindar de manera práctica y experiencial diversas herramientas que permitan a los participantes entender los desafíos que enfrentan las organizaciones digitales en la actualidad. En el marco del programa, los participantes desarrollarán nuevas ideas que los potenciarán en sus roles y así podrán adquirir una visión integrada, fortaleciendo su capacidad para aprovechar la *tecnología* como *habilitadora* de nuevos objetivos.

El programa tiene el foco en 4 ejes temáticos principales que darán lugar al desarrollo de diversos talleres, temáticas y múltiples perspectivas, buscando abordar las necesidades de todos los protagonistas del cambio: empleados, clientes y ciudadanos consumidores, como motor clave de los procesos de transformación

UNIVERSIDAD TORCUATO DI TELLA

Av. Figueroa Alcorta 7350 (C1428BCW)
Ciudad de Buenos Aires, Argentina

Estructura del programa

EJE TEMÁTICO	MÓDULO
NETWORKING Y TRANSFERENCIAS AL LUGAR DE TRABAJO	
TRANSFORMACIÓN DIGITAL: TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LAS ORGANIZACIONES	DESAFÍOS DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
	LA EXPERIENCIA DIGITAL
	E-COMMERCE
	OMNICANALIDAD
	PROPUESTA DE VALOR (JOBS TO BE DONE)
METODOLOGÍAS ORGANIZACIONALES	CULTURA ÁGIL
	GESTIÓN ÁGIL DE PROYECTOS
	DESIGN THINKING
	SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
CAPITAL HUMANO	EL FUTURO DEL TRABAJO ES AHORA
	EL NUEVO ROL DE HR EN CONTEXTOS INCIERTOS
	LIDERAZGO
	STORYTELLING
ESTRATEGIA	TENDENCIAS MACROECONÓMICAS EN LA REGIÓN
	DATA GOVERNANCE
	SIMULADOR DE NEGOCIO

Networking y transferencias al lugar de trabajo

En los programas de formación, la posibilidad de intercambio con colegas es valorada no sólo en el marco de cada uno de los módulos, sino en el **aprendizaje colaborativo** sobre las **estrategias de aplicación en las diferentes realidades laborales**, obstáculos y forma de superarlos. Estos encuentros facilitan dichos intercambios y discusiones a través de dinámicas que vinculan, interrogan, generan nexos, nuevos descubrimientos.

Primer encuentro
› Objetivos del programa, de las personas, del grupo. Compromisos.
› Intercambio de experiencias significativas en relación con el programa que inicia.
› ¿Qué sabemos, qué necesitamos saber respecto de los diversos temas del programa?

Transformación digital: tecnología al servicio de las organizaciones

DESAFÍOS DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

› ¿Qué es la transformación digital y cómo está impactando en nuestras vidas?
› El cambio exponencial en números.
› Tecnologías disruptivas: drones, IoT, AR, AI, Blockchain. Explicación y ejemplos para entender qué son y cómo se están usando para transformar el mundo de los negocios.
› El cambio como ventaja y obligación. La diferencia entre los cambios altamente improbables y los que sabemos que están a la vuelta de la esquina.
› Casos de transformación digital de modelos de negocio en distintas industrias.
› ¿Cómo piensan los innovadores?
› Hoy más que nunca la transformación digital es impulsada por los clientes.

LA EXPERIENCIA DIGITAL

› La experiencia como uno de los pilares del *marketing* y la comunicación corporativa actual.
› La mirada puesta en el cliente: metodología persona y cómo lograr que la empresa empatice con sus audiencias.
› *Experiencing self* vs. *Remembering self*.
› La medición de la experiencia.

E-COMMERCE

› Introducción al comercio electrónico y grandes números LATAM. Efectos COVID-19.
› *Marketing* digital: abordaje de audiencias para comercio electrónico (tráfico orgánico, inorgánico, CPA, SEO, SEM).
› Plataformas digitales: *e-retailers* / *marketplace* / *social-commerce*.
› Operaciones digitales: *fulfillment* y última milla.

OMNICANALIDAD

› Concepto de omnicanalidad y diferenciación de multicanalidad.
› Nuevos comportamientos del shopper omnicanal: *Showrooming* vs *Webrooming*.
› *E-Commerce:* tipos y buenas prácticas.
› ¿Cómo conseguimos un *mindset* omnicanal?

PROPUESTA DE VALOR (JOBS TO BE DONE)

› Seis falacias comunes del marketing: en qué se equivocan cuando piensan en sus consumidores y cómo eso impacta sobre el éxito de sus estrategias.
› ¿Por qué fallan los lanzamientos de productos? Historias de fracaso y de éxito.
› Teoría de Jobs-to-be-Done: lo que importa no es lo que quieren comprar sino lo que los consumidores quieren “resolver”. Un cambio de perspectiva para entender mejor la innovación.
› Diseño de propuesta de valor: teoría y workshop.

Metodologías organizacionales

CULTURA ÁGIL

› Contexto: cómo es el mundo hoy y por qué necesitamos hablar de agilidad hoy más que nunca.
› El concepto de organizaciones ambidiestras, cómo encarar el desafío de ser robustas y resilientes al mismo tiempo.
› La agilidad como filosofía de trabajo para ser y hacer en un mundo complejo.
› Valores ágiles y definiciones para guiar personas y equipos.
› *Mindset* ágil, para transformar las organizaciones.
› Fracaso y experimentación.

GESTIÓN ÁGIL DE PROYECTOS

› 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.

DESIGN THINKING

› Introducción al Design Thinking.
› Proceso de diseño centrado en el usuario.
› Empatía, detección de oportunidades de innovación.
› Creatividad e ideación de soluciones.
› Prototipeo ágil y testeo con usuarios.
› Retroalimentación y aprendizaje del fracaso.

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

› Diseño de operaciones.
› Drivers de decisión y KPIs.
› *Warehousing*.
› Operaciones *e-commerce*.
› Análisis de procesos.
› Inventarios.
› Innovación.
› Enfoque omnicanal en *retail:* caso Walmart Argentina.

Capital humano

EL FUTURO DEL TRABAJO ES AHORA

› Los grandes cambios en el paradigma social.
› La aceleración en el contexto COVID-19.
› El paradigma de la colaboración en conflicto con el de la dirección y control.
› El impacto en las personas: *self management*, propósito.
› El impacto en los patrones de consumo: el cliente, el ciudadano.
› La transformación organizacional: las estructuras, la innovación, la toma de decisiones, la agilidad.
› Liderando la transformación.

EL NUEVO ROL DE HR EN CONTEXTOS INCIERTOS

› El rol del BP hoy y en contexto COVID-19.
› Identificación de habilidades requeridas.
› Habilidades de consultoría.
› Gestión del cambio.
› Cómo generar impacto y percepción de valor.

LIDERAZGO

› Insights individuales y/o colectivos hasta el meridiano del programa.
› Aplicación en su trabajo: descubrimientos, obstáculos. Búsqueda de estrategias conjuntas.

STORYTELLING

› Qué es *storytelling*. El experimento Heder-Simmel. Elementos del storytelling. Oxitocina. Wow the client. Elementos del *storytelling* corporativo. Los mensajes hiperfragmentados en redes sociales.
› Empatía corporativa y comunicación digital. *Digital persona*. El cliente identificable. ¿Cómo lo hace Google?
› El caso Simple Bank. Todos pueden crear. El desafío de la autolobotomía. Ejemplos de *storytelling* efectivo: Johnnie Walker. Always: #likeagirl. Expedia: wedding.
› Las tres dimensiones: La dimensión personal, la dimensión del entorno y la dimensión de la audiencia.
› Jerome Brumer y el modo de pensamiento narrativo.
› Matriz de análisis de storytelling táctico vs. estratégico.
› El relato como algoritmo.
› *Storythinking* y elementos de la historia. Errores y aciertos.
› *Content persona.* Equipo y calendarios editoriales.
› Economía de la atención en tiempos pandémicos: Alf vs. Billions.
› Elementos constantes y cambiantes a la hora de construir *storytelling.*

Estrategia

TENDENCIAS MACROECONÓMICAS EN LA REGIÓN

› Economía en tiempos de pandemia.
› Análisis comparado en América Latina.
› Economía de recursos naturales.
› Escenarios futuros y desafíos.

DATA GOVERNANCE

› Estrategia en el diseño de un Data Governance (DG).
› Operación de un DG: interno, roles y métricas.
› Pilares del DG: calidad, *metadata*, integración, *master data* y arquitectura.
› Integración de silos dispersos y obtención de valor.
› Ciberseguridad.
› Casos de uso en varios verticales.

SIMULADOR DE NEGOCIO

Se trata de una experiencia altamente desafiante y entretenida en la que los participantes se dividen en cinco equipos y deben conducir una empresa por cuatro años de gestión, en un entorno competitivo con los otros equipos. Deben planificar, tomar decisiones sobre todas las áreas importantes de un negocio, analizar los resultados de cada año y buscar mejorar los resultados en las rondas siguientes. Se utilizará un programa de simulación de última generación.

› Análisis del entorno. Planificación. Visión integral y estratégica del negocio. Interacción y cooperación entre las áreas de la empresa en el diseño e implementación de la estrategia. Investigación y desarrollo: calidad, inversiones en desarrollo de nuevos productos.
› Marketing. Proyección de ventas. Lanzamiento de nuevos productos.
› Gestión financiera. Indicadores económico-financieros de la empresa. Políticas de financiamiento de corto y largo plazo; emisión y recompra de acciones.
› Trabajo en equipo: toma de decisiones bajo presión y en condiciones de incertidumbre.
› Manejo del cambio/modelos mentales.

Cierre

Cambios personales, de sus equipos, de sus procesos y/o resultados en el trabajo a lo largo del programa.
¿Qué queda pendiente? Consolidación de red de profesionales alineados, como estrategia de nuevos aprendizajes y resolución de dificultades.

CUERPO DE PROFESORES

Norta Szarasgat. Cuenta con más de 15 años de experiencia en el campo de la capacitación y el desarrollo de recursos humanos, en Argentina, Brasil, México, República Dominicana, Perú, Chile y España, en las industrias financiera, retail, IT, telecomunicaciones, ONG, organismos de gobierno, energía, multimedios y transporte, entre otras.

Diego Jolodenco. Licenciado en Administración de Empresas, UCES. Cursó el Programa de Formación para Emprendedores del ITBA. Emprendedor tecnológico, actualmente es CEO de Lectoramas, una app de resúmenes realizados por profesionales de libros de no ficción. Asesora a empresas en programas de intrapreneurship y transformación digital.

Ana María Figueiredo. EMBA, IAE. Licenciada en Administración de Empresas, UCA. Consultora de empresas en marketing estratégico y digital. Cofundadora de Proteína Marketing. Ex Senior Marketing Director para Latam en IMS (Internet Media Services). Ex Marketing Director para Latam de Getty Images.

Sebastián Paschmann. MBA, UADE. Lic. en Publicidad, UNLZ. Consultor de Marketing y Comunicación especializado en estrategia digital. Cofundador de Proteína Marketing. Socio fundador de El Salto, compañía enfocada en la profesionalización de empresas.

Ximena Gauto Acosta. Diseñadora Gráfica, Universidad de Palermo. Posgrado en Gerenciamiento de PYMES, UADE. Agile Coach. Certified Scrum Máster. Cynefin Practitioner. Lean Change Management Certified. Cofundadora de Agile Cooking.

Hernán Kigel. Magíster en Economía Aplicada, UTDT. Director del programa Innovación en los Negocios y codirector del programa Laboratorio de Creatividad, UTDT. Fundador y director de MINDS Garage. Chief Learning Officer, Acámica. Seleccionado por The World Economic Forum como Global Shaper del Hub de Buenos Aires.

Pablo Scasso. MBA, UTDT. Graduate Certificate in Logistics and Supply Chain Management, MIT. Gerente Omnicanalidad en Supermercados LATAM, Cencosud. Fue gerente de Operaciones Ecommerce en Walmart Argentina. Participa activamente del ambiente académico como profesor de Supply Chain Management.

Paula Molinari. Lic. en Ciencias de la Educación, UBA. Directora del programa ejecutivo en Recursos Humanos, UTDT. Directora de Whalecom. Ha sido gerente de Recursos Humanos del Grupo Techint y directora de Recursos Humanos de CTI.

Marcos Cristal. Máster (MSW), Adelphi University. Posgrado en Leadership y Management, MIT. Lic. En Economía, UBA. Socio y director de Business Skills, consultora especializada en el desarrollo de simuladores de negocios para capacitación. Volcó su experiencia y visión en los libros *El Equilibrista, cómo integrar tu vida y tu trabajo* e *Inteligencia Lúdica*.

Cristian Gorbea. MBA, Idea Business School. Socio de Business Skills, responsable de Negocios en el Área Cono Sur y director de Proyectos de Simulación vinculados a Liderazgo y Atención de Clientes. Autor del libro *Un sendero equivocado.*

Juan Ramiro Fernández. Doctor (c) en Sociología, UCA. Periodista y consultor especializado en Storytelling. Cofundador de Youniversal y Lectoramas. Se desempeñó como gerente de Contenidos en Telefónica de Argentina, director de Desarrollo de Negocios para el área de New Media de Discovery Networks Latin America, y director *senior* de Medios Digitales de Viacom International Media Networks.

Andrés Borenstein. Magíster en Finanzas, UTDT. Economista en Econviews. Fue economista jefe en Argentina en Pactual. Se desempeñó, entre otras empresas, en Alto Invest S. A. y diario Clarín. Durante 12 años, fue economista de la Embajada Británica en la Argentina.

Federico Rosenhain. Lic. en Informática, UP. Especialización en Ciencia de Datos, Universidad Austral. Certificación en Big Data, MIT. Durante más de 20 años de se ha desempeñado en diversas áreas, tanto técnicas como de negocio, aportando experiencia y liderando equipos de Big Data, Data Science, Analytics y transformación digital.

Elena Fumagalli. Ph.D. in Marketing, HEC Paris. Profesora investigadora y profesora de Comportamiento del Consumidor, UTDT. Ha desarrollado investigación académica sobre los determinantes de comportamiento en ámbitos de consumo. En particular, investiga cómo las experiencias negativas (amenaza identitaria, soledad, exclusión social) influyen sobre las motivaciones de los consumidores.

Educación Ejecutiva

Director
Ariel Yukelson
Master of Business Administration, Warwick Business School. Profesor *full-time*, UTDT.

El área de Educación Ejecutiva de la Universidad Torcuato Di Tella ofrece formación de vanguardia a través de programas abiertos y programas *in company,* tanto presenciales como virtuales, que permiten diseñar capacitaciones a la medida de distintas necesidades.

Más de 70 programas abiertos en:

MANAGEMENT

- Agile Leadership
- Agilidad de Negocios
- Ciclo de Conferencias sobre Futuros Emergentes
- Digital Experience
- El Control de Gestión como Impulsor de la Estrategia
- Empresas Familiares
- Gestión de Proyectos Ágiles
- Gestión Estratégica
- Gestión Integral 3.0 Uruguay
- Orientación a Resultados
- Programa de Desarrollo Gerencial (ediciones en Buenos Aires, Córdoba y Tucumán)
- Project Management
- Supply Chain Management
- Transformación Digital

COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES

- Coaching y Liderazgo
- Desarrollo de la Inteligencia Emocional
- Diplomatura en Coaching Ontológico
- Future Thinking
- Gestión de la Diversidad
- Gestión de las Emociones
- Gestión del Tiempo y Productividad Personal
- Human Learning
- Innovación y Creatividad Estratégica
- Inteligencia Lúdica
- Laboratorio de Creatividad
- Learning Agility
- Liderazgo con Perspectiva de Género
- Liderazgo Transformacional
- Liderazgo y Gestión de Equipos
- Modo Cambio y Adaptación
- Negociación
- Negociación Avanzada
- Negociaciones Hábiles
- Oratoria, Storytelling y Presentaciones Inspiradoras
- Repensar la Sostenibilidad y la Inclusión Social

ECONOMÍA Y FINANZAS

- Banca Digital
- Economía para no Economistas
- Economía y Negocios
- Finanzas para no Financieros
- Finanzas Personales
- Fundraising
- Inversiones de Impacto
- Programa en Finanzas

TECNOLOGÍA Y NEGOCIOS

- Blockchain y Criptomonedas
- E-commerce en Market Places
- Gestión de Redes Sociales y Marca Personal
- Tecnología y Negocios Digitales

RECURSOS HUMANOS

- De Employee Experience a People Experience
- Gestión de Marca Empleadora
- HR y Agilidad
- Human Resources Business Partner
- Metodologías Ágiles
- Recursos Humanos en la Era Digital

DATA ANALYTICS

- Data Intelligence
- Inteligencia Comercial

MARKETING Y VENTAS

- Brand Management
- E-Commerce en Marketplaces
- Estrategia de Producto
- Gerenciamiento de Equipos Comerciales
- Marca Personal
- Marketing Estratégico
- Negocios Centrados en el Cliente
- Nuevos Negocios: Modelo de Aceleración de Ventas
- Storytelling de Marcas y Personas en el Mundo Digital

ENTREPRENEURSHIP

- Consultoría

PROGRAMAS FOCALIZADOS

- Bienestar y Calidad de Vida
- Energía en Argentina
- Mindfulness, Ciencia y Meditación
- Negocios Inclusivos
- Neurociencia Aplicada a los Negocios
- Profesionalización de Empresas de Dueño
- Real Estate Management
- Restaurant Manager

Universidad Torcuato Di Tella

La Universidad Torcuato Di Tella es una institución sin fines de lucro fundada en 1991, heredera del espíritu innovador industrial de la fábrica SIAM Di Tella (1910) y de la visión artística y social de vanguardia del Instituto Torcuato Di Tella (1958). Su misión es la formación de las nuevas generaciones empresariales, políticas, académicas, sociales y artísticas de nuestro país y la producción de conocimiento básico y aplicado, en el marco de la excelencia académica, el pluralismo de ideas y la igualdad de oportunidades.

Rector
Juan José Cruces
Ph.D. in Economics, University of Washington.

Vicerrector
Juan Gabriel Tokatlian
Ph.D. in International Affairs, The Johns Hopkins University.

CARRERAS DE GRADO

- Abogacía
- Arquitectura
- Administración de Empresas
- Economía Empresarial
- Tecnología Digital
- Economía
- Diseño
- Estudios Internacionales
- Ciencia Política y Gobierno
- Ciencias Sociales
- Historia

POSGRADOS Y CURSOS

- Arquitectura
- Arte
- Ciencia Política
- Derecho
- Econometría
- Economía
- Economía Urbana
- Educación
- Educación Ejecutiva
- Educación Legal Ejecutiva
- Estudios Internacionales
- Executive MBA
- Finanzas
- Formación Ejecutiva en Políticas Públicas
- Historia
- MBA
- MiM+Analytics
- Periodismo
- Políticas Públicas

INFORMES

(+54 911) 3919 0747
(+54 11) 5169 7311 | 7342 | 7355 | 7383
admisiones_negocios@utdt.edu

www.utdt.edu

Seguinos en:

DC | 2022