

utdt.edu/educacionejecutiva

TECNOLOGÍA Y NEGOCIOS

ESCUELA DE NEGOCIOS | EDUCACIÓN EJECUTIVA

Management 4.0

LOS DESAFÍOS DE LIDERAR LA TRANSFORMACIÓN
TECNOLÓGICA Y ORGANIZACIONAL EN LA ERA DIGITAL

DIRECCIÓN ACADÉMICA:

LAURA SEGURA Y
ALEKSÁN BUYUK KURT

PROGRAMA
ABIERTO

MODALIDAD
PRESENCIAL

DURACIÓN
13 CLASES

CURSADA
LUNES Y MIÉRCOLES
DE 19 A 22H

En tiempos donde la disrupción digital se acelera, impactando de manera cada vez más significativa en la estrategia, los modelos de negocios y el vínculo con el consumidor, se hace imperativo desarrollar competencias que permitan capturar las oportunidades que se presentan y morigerar las amenazas que confluyen en este tipo de ambiente de altísima volatilidad, cambio e incertidumbre. Es insoslayable para los líderes en espacios de toma de decisión avanzar en la comprensión del alcance de la disrupción digital, la cuarta revolución industrial y las tecnologías aparejadas, como así también del espacio de oportunidades que se abren para innovar en productos, procesos, modelos de negocios, entre tantos otros.

Las tecnologías digitales y su impacto en los paradigmas de negocio y la relación con los mercados son impulsores de una necesaria actualización del conjunto de competencias de quienes lideran para capitalizar la disrupción, como así también de la adecuación y el rediseño de capacidades organizacionales que permitan innovarlas e implementarlas.

Este programa, diseñado por el equipo académico de la Universidad Di Tella, busca desarrollar nuevos paradigmas en la toma de decisión que promuevan y faciliten la innovación y el emprendimiento en entornos de aplicación de tecnología.

UIA | UNIÓN INDUSTRIAL
ARGENTINA

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1 | INNOVACIÓN (PAULINA BECERRA)

Clase I

- › Innovación en contextos de transformación digital.
- › Mecanismos y procesos de innovación.
- › *Mindset* ágil, *intrapreneurship* y componentes culturales para potenciar la innovación.
- › La experiencia del cliente/usuario como faro para la transformación.

Clase II

- › Tipos de innovación y marcos metodológicos.
- › Sistema de innovación (tesis, portafolio y métricas).
- › Espacios de impulso de la cultura de innovación.
- › Niveles de madurez de la gestión de la innovación.

MÓDULO 2 | NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO (ALEKSÁN BUYUK KURT)

Clase III

- › 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.

Clase IV

- › Modelos de negocios digitales.
- › Tipos de modelos de negocios digitales.
- › Creación y captación de valor.
- › Business Model Canvas.
- › Caso de estudio: Accenture en Fab Lab de UIA.

MÓDULO 3 | MARKETING ESTRATÉGICO 5.0. PENSAR Y HACER MARKETING EN LA ERA DE LA IA (SEBASTIÁN PASCHMANN, ANITA FIGUEIREDO Y FEDERICO ROSENHAIN)

Clase V: *Marketing* estratégico en la era digital (Sebastián Paschmann)

- › El *marketing* hoy: estratégico, táctico y operativo.
- › Definición de objetivos y seguimiento. KPI fundamentales del *marketing*.
- › Cómo pensamos a nuestras audiencias. Metodología de persona y *empathy map*.
- › Modelos de salida al mercado. B2B / B2C / B2G / B2B2C.

Clase VI: Propuesta de valor y experiencia del cliente (Anita Figueiredo)

- › Del producto a la propuesta de valor: ¿cómo se construye el valor hoy?
- › Enamorarse del problema. Pensar, diseñar y construir valor. Pirámide del valor.
- › Diseño del valor: *Value Proposition Design Canvas*. Matriz de priorización.
- › Impacto del valor en la experiencia del cliente.

Clase VII: Inteligencia artificial aplicada al *marketing* (Federico Rosenhain)

- › ¿Qué es *marketing automation*?
- › Big Data y IA: ¿cómo se incorpora la Inteligencia Artificial al *marketing*?
- › Personalización del *marketing*: riesgos y beneficios.
- › El camino y las herramientas fundamentales para la automatización del *marketing*.

Clase VIII: Gestión del ecosistema digital y planificación del *marketing* (Sebastián Paschmann o Anita Figueiredo)

- › Los 3 espacios del ecosistema digital.
- › Las campañas y el embudo de *marketing*.
- › De tensión a colaboración: comercial, *marketing* y tecnología.
- › ¿Cómo se planifica el *marketing* de la empresa? El *planning*.

MÓDULO 4 | GESTIÓN DEL CAMBIO (JAVIER JURI)

Clase IX

- › Liderazgo transformacional: Del líder autocrático al líder *coach* y facilitador.
- › Organizaciones que aprenden: el rol del líder en la transformación digital.
- › El modelo CYNEFIN para navegar la complejidad.
- › Seguridad psicológica: El líder que “habilita”.
- › La importancia del plan de carrera en la gestión de la complejidad y el *upskilling*.
- › *Team Canvas* y el líder ágil.

Clase X

- › Conversaciones desafiantes.
- › Autoliderazgo y aprendizaje.
- › 5 etapas para implementar cambios: estrategias para mitigar la resistencia al cambio.
- › Modelos de gestión del cambio: del cambio *top-down* al cambio *open-source*.
- › La aversión al cambio y sus 3 manifestaciones.
- › Fatiga del cambio y gestión del líder.

MÓDULO 5 | COMUNICACIÓN INTERNA (CELINA KASETA)

Clase XI

- › *Enablers* para la comunicación: la escucha activa y efectiva, juicios/sesgos en el proceso de la comunicación, la emocionalidad como contexto, el poder de las palabras, *storytelling*.
- › La importancia del aprendizaje.
- › El rol del líder como agente transformacional.
- › La curva del cambio y los principios de la resistencia. Cómo reaccionamos a los cambios.
- › Indicadores de la confianza.
- › Prácticas de comunicación para gestionar las fronteras.
- › Desafíos de un nuevo líder en un mundo diverso.

TALLER DE DESARROLLO DE NEGOCIO (ALEKSÁN BUYUK KURT)

› *Introducción al Taller de Desarrollo de Negocio*

Aquí es donde pondremos en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo del programa. Durante este taller, nos sumergimos en el mundo de la creación y ejecución de proyectos empresariales, aplicando conceptos clave como innovación, modelos de negocio, propuesta de valor, *marketing* estratégico y gestión del cambio.

› *Desafío*

El desafío para este taller consistirá en la creación de un proyecto innovador y viable, que responda a las necesidades identificadas en el mercado actual. Cada equipo deberá desarrollar un plan de negocio, desde la concepción de la idea hasta su presentación final. Se animará a los participantes a integrar herramientas y metodologías aprendidas en el programa para garantizar la solidez y el éxito de su propuesta.

› *Presentación al jurado*

Al finalizar el taller, cada equipo presentará su proyecto ante un jurado compuesto por expertos en emprendimiento y desarrollo empresarial. Durante la presentación, los equipos tendrán la oportunidad de demostrar la viabilidad y el potencial de su proyecto, así como la aplicación efectiva de los conceptos aprendidos en el programa. El jurado evaluará la originalidad, la claridad estratégica, la factibilidad y el impacto potencial de cada propuesta, brindando retroalimentación constructiva para el desarrollo futuro.

AUDIENCIA

Profesionales dentro de una organización que tengan la responsabilidad de diseñar, liderar o ejecutar procesos de transformación digital, gestionando tecnologías, personas y procesos, con intervención en los correspondientes planes de implementación.

METODOLOGÍA

En el programa se articulan módulos teóricos con espacios prácticos de exploración, garantizando un abordaje integral y transversal de la temática. Se incluyen cuestiones de comunicación, gestión del cambio, innovación, nuevos modelos de negocio, entre otras. El objetivo es que los participantes logren una inmersión conceptual y práctica concreta en la gestión de proyectos tecnológicos dentro de las empresas u organizaciones, pudiendo evaluar variables críticas y definiendo ejes estratégicos en todas las dimensiones organizacionales.

CUERPO DE PROFESORES

Laura Segura. Lic. en Comercio Internacional, UNQ, magíster en Finanzas, UTDT, y magíster en Desarrollo Local, Gestión de PyMES y Economía Social, Universidad Internacional de Andalucía. Es gerenta de Servicios a Socios e Innovación de la Unión Industrial Argentina y está a cargo del programa RUTA X, que incluye ejes de trabajo como transformación digital, innovación abierta y formación de talento para empresas. Es consultora en temas de desarrollo económico e innovación aplicada a organizaciones, y docente de grado e investigadora de la UNQ y de la UBA. Trabajó en proyectos de UN-CEPAL y de la Agencia Española de Cooperación al Desarrollo (AECID), y fue asesora en los Ministerios del Interior, de Relaciones Exteriores y Culto, y de Desarrollo Productivo. Es autora de publicaciones sobre temas productivos y tecnológicos. | **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. | **Paulina Becerra.** Diseñadora industrial, UBA, y magíster en Ciencia, Tecnología y Sociedad, UNQ. Consultora en diseño estratégico, diseño de servicios e innovación. Con más de 20 años de experiencia docente, actualmente dicta materias y seminarios en UBA, UNR, UNQ, UTN, UNAHUR, UTDT, ITBA y UCA. Colaboró en la programación y coordinación de actividades de capacitación y transferencia en temas de desarrollo de producto, estrategia empresarial e innovación para diversas organizaciones educativas y empresarias de Latinoamérica. Asimismo, coordina el Programa de Innovación, en el marco de la Secretaría de Innovación y Transferencia Tecnológica de la UNQ, a cargo del diseño y gestión de actividades de vinculación con empresas y organizaciones del medio socio-productivo, e iniciativas de valorización de resultados de la investigación y el desarrollo científico-tecnológico de la universidad. Es autora de libros y artículos sobre innovación, gestión científico-tecnológica y diseño estratégico. | **Sebastián Paschmann.** Lic. en Publicidad, UNLZ, y MBA, UADE Business School. Es mentor de la fundación Endeavor, y director independiente y consultor de empresas en *marketing* estratégico, con más de 20 años de experiencia en el sector digital. Cofundador de la consultora Proteína Marketing, del estudio de marcas Epopeya y de la consultora El Salto. Es codirector del programa de Dirección Estratégica de Marketing y del programa Profesionalización de Empresas de Dueño, UTDT. | **Anita Figueiredo.** Lic. en Administración de Empresas, UCA, y MBA Magna Cum Laude, IAE. Consultora en *marketing* y comunicación, con especialización en el desarrollo de marcas, creación y lanzamiento de propuestas de valor y gestión del contenido, con más de 20 años de experiencia y trayectoria en empresas como Natura, Avon, Staples, Getty Images y Aleph. Cofundadora de la consultora Proteína Marketing y del estudio de marcas Epopeya. Mentora de la fundación Endeavor. Codirectora del programa Dirección Estratégica de Marketing, UTDT. | **Federico Rosenhain.** Lic. en Informática, UP, con una especialización en Ciencia de Datos de la Universidad Austral y una certificación en Big Data del MIT. Durante más de 20 años se ha desempeñado en diversas áreas técnicas y de negocio, aportando experiencia y liderando equipos de Big Data, Data Science, Analytics y transformación digital, en empresas líderes en sus respectivos rubros como Telefónica, Banco Hipotecario, Banco Galicia, SAP y Unilever, entre otras. Es profesor en universidades argentinas y de América Latina y divulgador en distintos medios y conferencias en países como Colombia, Perú, Gran Bretaña, Suecia y los Emiratos Árabes. | **Javier Jurí.** Lic. en Gestión de Recursos Humanos. *Coach* ejecutivo y organizacional certificado nivel PCC por la International Coach Federation. Diplomado en HR 2.0, Cornell University USA, y certificado en Metodologías Ágiles, Universidad Blas Pascal, se formó además en Estructuras Liberadoras y Design Thinking. Completó la formación de Kaizen niveles 1 y 2 en el INTI, y certificó en Perspectiva de Género en la UNQ. Es coordinador de *coaches* ejecutivos para programas *in company* de la UTDT. Fundador de la consultora Bihotz Consulting + Coaching. | **María Celina Kasetta.** Lic. en Comunicación Social, USAL, realizó maestrías en la Universidad Austral, UdeSA y la Universidad Castilla-La Mancha de Toledo, España. Es gerenta de Asuntos Públicos en Syngenta. Comenzó su carrera profesional en el área de Relaciones Públicas y Gubernamentales de Monsanto, luego fue coordinadora de Comunicaciones de la Fundación Leer, líder de Comunicaciones de LANXESS SA y coordinadora del programa VALOR de AMIA/BID/FOMIN.

Informes

📞 (+54 911) 3919 0747

📞 (+54 11) 5169 7342

✉️ admisiones_negocios@utdt.edu