

Programa de Profundización Gerencial | Tucumán

**PROGRAMA
ABIERTO**

**MODALIDAD
PRESENCIAL**

El programa está destinado a profesionales de Tucumán y tiene como propósito fomentar la ampliación de la frontera de conocimiento de los participantes en materia de dirección de negocios y organizaciones.

El objetivo consiste en brindar diversas herramientas que permitan a los participantes actualizar la manera en la que ejercen sus habilidades de gestión, así como fomentar el descubrimiento y mayor manejo de nuevos paradigmas que favorezcan su adaptabilidad ante los actuales desafíos que enfrentan sus organizaciones. En el marco del curso, los participantes desarrollarán nuevas ideas que los potenciarán en sus roles y así podrán adquirir una visión de negocio integrada y renovada, fortaleciendo su capacidad para aprovechar las oportunidades, tomar decisiones y reinventar nuevos objetivos, contribuyendo a la competitividad y transformación de sus negocios.

Asimismo, el programa pretende constituirse como un espacio donde los participantes puedan formar vínculos y nutrirse de la experiencia de pares y consultores especializados en cada uno de los temas que se abordarán.

Se trata de un curso de 48 horas en las que se dará lugar al desarrollo de diversos talleres, temáticas y múltiples perspectivas.

LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

La capacidad de adaptación, la agilidad emocional y la conciencia sistémica pasan a ser claves a la hora de prototipar nuevas formas de trabajo y liderazgo. Para poder acompañar transformaciones, los líderes deben poder transformarse y, para eso, identificar qué es lo que el contexto les invita a cambiar.

- › Liderazgo emergente, aquí y ahora.
- › Neurobiología del cerebro, los cambios y las emociones.
- › Mis desafíos como líder: ¿Creo que necesito cambiar? ¿Creo que puedo cambiar? ¿Qué necesito cambiar?
- › Confianza, vulnerabilidad y la sanidad del equipo.
- › Liderar = diseño de experiencias.
- › La transformación como un proceso sistémico: si cambio, cambiamos.

PROFESIONALIZACIÓN DE PYMES

- › Introducción al libro *El Salto del Dueño*. Las etapas evolutivas de las empresas.
- › Los desafíos de los procesos de profesionalización: el paso a paso, cuáles son las variables clave.
- › Los cambios en el Gobierno Corporativo y en el rol del dueño. El proceso de delegación. El diseño organizacional.
- › El Plan de Transformación. Casos de éxito: sus variables.

NEGOCIACIÓN AVANZADA

- › Repaso del modelo de Harvard.
- › Las 3 dimensiones de la negociación: interpersonal (la mesa táctica), diseño del acuerdo (la mesa de creación de valor) y diseño del escenario (o la mesa del proceso).
- › Las fuentes ocultas de valor que se pierden en los enfoques unidimensionales.
- › Acciones y estrategias por fuera de la mesa táctica.
- › Análisis de un caso complejo.
- › El poder en negociación. Análisis de distintas fuentes de poder en negociaciones complejas. El poder como algo dinámico que se construye con otros.
- › El peso de las valoraciones relativas; los *trade off*, el negociar en paquete y agregar asuntos.
- › Fuentes de creación de valor. Identificación de diferencias y aplicación a casos propios. Negociación de caso complejo.
- › Situaciones en las que resulta difícil crear valor. Dos tendencias poco productivas. Supuestos perjudiciales y supuestos útiles para crear valor con otros. Ejercitación con distintos casos. Distintas estrategias para crear valor durante una negociación.

ESTRATEGIA ÁGIL Y OKR PARA PASAR DE LAS IDEAS A LA ACCIÓN

- › Estrategias adaptativas. Guía de diseño de estrategias adaptativas. El equilibrio entre la gestión eficiente y la innovación.
- › Juego infinito, el arte de jugar. A seguir jugando en un contexto dinámico de negocios y desarrollar organizaciones resilientes. Marco PTW (*play to win*) de Roger Martin.
- › *Framework HSD (Human System Dynamics)*, cómo tomar decisiones y actuar, incluso cuando no podemos predecir ni controlar nada.
- › Acción adaptativa, metodología de aprendizaje en acción.
- › *Pattern spotter*: ¿cómo ver patrones y no problemas, para crear nuevas opciones de acción que nos ayuden a innovar?
- › OKR, como sistema unificado de métricas. Objetivos cuantificables. De la idea a la ejecución. Para lograr empresas más abiertas y flexibles, aumentar la alineación de los equipos y crear una cultura centrada en resultados y crear una planificación ágil.
- › KPI y OKR, diferencias y usos.
- › Ciclo ágil: Definición, *Follow up*, Reevaluación frecuente (OKR + CFR).

PROPUESTA DE VALOR Y NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO

- › Evolución de los modelos de negocio. Nuevas tendencias en modelos de negocio. Casos de éxito en nuevos modelos de negocio.
- › Innovación y transformación digital. Herramientas de innovación abierta. La importancia de la transformación digital en los modelos de negocio. Casos de éxito en la transformación digital. Mapa de modelos de negocios digitales.
- › Herramientas de diseño de modelos de negocio. *Canvas* y *Lean Canvas*. Identificación de problemas y soluciones. Mapa de empatía del cliente.

NETWORKING Y TRANSFERENCIAS AL LUGAR DE TRABAJO (LEARNING JOURNEY)

- › Autoliderazgo del proceso de aprendizaje. *Learnability*. Modelo de Kolb: estilos de aprendizaje e identificación del propio estilo.
- › Desafíos laborales –contenidos del programa–, *insights*. Mentoreo de pares.
- › *Networking*: cómo me percibo/cómo me perciben. Ajustes.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL E INDUSTRIA 4.0: IMPLEMENTACIÓN Y CASOS APLICADOS (INCLUYE VISITA AL CENTRO DE INDUSTRIA X DE LA UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA)

- › Introducción a la transformación digital y la industria 4.0.
- › Contexto internacional y nacional.
- › El impacto de la TD en las diferentes dimensiones de las organizaciones.
- › Tecnologías 4.0: casos de aplicación.
- › La mejora continua como base de la implementación de tecnología.
- › Caracterización e identificación del líder de transformación digital.
- › La importancia de la visión digital de la organización.
- › La importancia de conocer el punto de partida: autodiagnóstico y FODA digital.
- › La gestión del cambio como pilar en el cambio hacia un modelo de negocios digital.
- › Cómo identificar y evaluar la factibilidad de proyectos de transformación digital.
- › Demostraciones de tecnologías 4.0 en vivo y aplicadas a casos reales.
- › Identificación de aplicaciones tecnológicas y principales problemáticas a la hora de implementar tecnologías en cada una de las demostraciones.

METODOLOGÍA

- › El aprendizaje de los participantes se basa en la integración de la teoría y la práctica a través de diferentes herramientas didácticas que van desde el método del caso hasta ejercicios vivenciales, los cuales permiten recrear contextos reales.
- › El programa tiene un enfoque práctico y experimental, e incentiva un ámbito de reflexión y de intercambio de ideas entre los profesores y participantes.

AUDIENCIA

Exalumno/as del Programa de Desarrollo Gerencial. Directivos/as, dueños/as y referentes de Tucumán que deseen desarrollar y aumentar sus habilidades de gestión, posicionarse como mejores profesionales, y alcanzar mejores resultados para sus negocios y organizaciones.

CUERPO DE PROFESORES

Pablo Benegas. Programa de Negociación y Manejo del Conflicto, ESADE Business School. Magíster en Historia, UNSAM. Licenciado en Filosofía, UCA. Consultor en Ingouville, Nelson & Asociados, donde realiza diferentes programas corporativos de capacitación. Trabajó en el Departamento de Recursos Humanos de la Organización Techint y en el Departamento de Humanidades de la Universidad Argentina de la Empresa.

Aleksán Buyuk Kurt. Licenciado en Administración de Empresas y EMBA, UTDT. Finalizó sus estudios en la Escuela de Negocios de Rotterdam. Emprendedor, mentor e inversor de varias *startups* de Latinoamérica. Es consultor en innovación y lidera proyectos de transformación digital, agilidad e innovación en Latinoamérica y EE. UU. Ha escrito múltiples columnas sobre temas de innovación en diarios como La Nación, Clarín e Infobae. Es docente de Desarrollo de Nuevos Negocios y de programas de Educación Ejecutiva de la Escuela de Negocios en la UTDT, y de Negociaciones para Startups en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires.

Ximena Gauto Acosta. Diseñadora gráfica, UP. 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 UTDT desde 2018.

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*.

Gonzalo Rossi. Licenciado en Relaciones Públicas, UADE. Programa de Management ESADE, MBA y graduado del Programa Recursos Humanos, UTDT. Certified Change Practitioner by Prosci®. Certificado en Points of You®, i4Neuroleader® Trainer - About my Brain Institute. Coach ejecutivo organizacional, Leading Group ICC. Exponential Ideas Foundation-Singularity University y UdeSA. Consultor y conferencista en Gestión de Cambio, Transformación Cultural, Safety & Diversity. CEO de WHALECOM, cofundador de Abiert by Whalecom.

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 del MBA y la Maestría en Finanzas de la UBA.

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.

Informes

☎ (+54 911) 3919 0747

☎ (+54 11) 5169 7342

✉ admisiones_negocios@utdt.edu