



# CEOs' MANAGEMENT PROGRAM

EN EL CAMPUS DE

Northwestern  
**Kellogg**  
School of Management

KELLOGG SCHOOL OF MANAGEMENT, EVANSTON, ILLINOIS, EE.UU.

**25 AL 30 DE SEPTIEMBRE 2022**

INMERSIÓN ACADÉMICA EXCLUSIVA PARA  
CEOs Y GERENTES GENERALES DE AMÉRICA LATINA

VIVA LA EXPERIENCIA IN-CAMPUS

## en Kellogg School of Management

Desarrollado por **Seminarium Internacional** en conjunto con **Kellogg School of Management** para ofrecer un programa único en contenidos, impartido por un cuerpo académico de **excelencia mundial**.



**CEOs' es un programa intensivo** y de corta duración que se realiza una sola vez al año en el campus de Kellogg School of Management, ideal para agendas ocupadas.



**Diseñado exclusivamente** para CEOs y presidentes, de las empresas más importantes de América Latina que buscan actualizar sus conocimientos y compartir experiencias reales.



**Único programa** que cuenta con traducción simultánea en inglés y español y material académico en ambos idiomas, para promover la interacción y participación de todos en su lengua nativa.



**Red de contactos de primer nivel** con altos ejecutivos de América Latina.



**Certificado de participación** emitido por Kellogg School of Management.

*Inspiring Your Full Potential*

# KELLOGG SCHOOL OF MANAGEMENT

Por más de un siglo, Northwestern University ha sido líder en educación e investigación. Kellogg School of Management, su escuela de negocios, está ubicada en el campus de Evanston, a orillas del lago Michigan, muy cerca de Chicago. Hace más de 50 años, Kellogg revolucionó la educación en gestión para graduados, introduciendo la educación ejecutiva en su programación, siendo emulada hoy en día por la mayoría de las escuelas de negocios del mundo.

Kellogg se ha caracterizado por ubicarse siempre en los primeros lugares de los rankings que realizan distintas instituciones. Los profesores destacados de Kellogg incluyen líderes influyentes como Philip Kotler, uno de los mejores gurús de marketing de todos los tiempos, Roger Myerson - ganador del Premio Nobel en Economía en 2007 y Arthur Andersen - fundador de la firma de consultoría del mismo nombre, entre muchos otros.

*"Sin dudas invertir tiempo en este programa fue una gran decisión. Espero impactar en mi entorno y en mi organización de la misma manera que este programa impactó en mí. Fue muy inspirador compartir estas jornadas con profesores de la prestigiosa escuela de negocios de Kellogg. Excelente la organización!"*



Global Hub



The James L. Allen Center



## Objetivo general

El programa está diseñado para entregar a los gerentes generales la oportunidad de reforzar y renovar la experiencia profesional que han adquirido durante sus años de estudio y trabajo. El énfasis del programa está en el desarrollo de estrategias, la obtención de resultados, y el perfeccionamiento de habilidades profesionales tales como liderazgo, negociación y trabajo en equipo.

## THE JAMES L. ALLEN CENTER

Los participantes asisten a los cursos y residen en el James L. Allen Center, uno de los primeros centros de capacitación especialmente diseñado para responder a los requerimientos de los ejecutivos. Debido a que el aprendizaje no debe limitarse a la sala de clases, el Allen Center está diseñado para facilitar el aprendizaje entre compañeros y las interacciones informales entre el cuerpo docente y los participantes.



**MAURICE A. SAIAS**

Consultor y capacitador corporativo, asesor de numerosas empresas. Autor de más de 30 artículos, ha contribuido en periódicos y libros académicos.

**El Papel del CEO en la Visión Estrategia y Ejecución**

- Cómo establecer una visión corporativa para el futuro.
- Planificación, presupuesto y solución de problemas en un entorno complejo.



**MICHELLE BUCK**

Se especializa en cómo los líderes maximizan su propio desempeño y potencian el de otros. Su enseñanza ha sido premiada en varias oportunidades.

**Líder con Visión y Propósito: ¿Cuál es su Historia?**

- Liderar a los demás y a sí mismo.
- Liderar con cumplimiento versus con compromiso.



**STEVEN L. FRANCONERI**

Experto en pensamiento y comunicación visual, y psicología de la visualización de datos. Ha recibido el prestigioso premio nacional de ciencias en EE.UU.

**Comunicación Poderosa y Eficiente: Estrategias de Cerebro Completo**

- Estrategias de persuasión visual para captar la atención del receptor.
- Transmitir información con más claridad.
- Maximizar el alcance del mensaje y asegurar que las ideas se graben en la memoria de la audiencia.



**HARRY KRAEMER**

Ex presidente y director ejecutivo de Baxter International Inc. Hoy se desempeña como profesor de gestión y estrategia.

**Liderazgo Basado en Valores**

- Principio del liderazgo basado en valores.
- Entender las necesidades de los colaboradores y energizarlos para alcanzar un objetivo.
- Buscar cómo ser un mejor líder.



**EDWARD ZAJAC**

Su investigación ha sido ampliamente publicada en las principales revistas académicas. Ha sido consultor en organizaciones como Abbott, y FBI.

**Perspectivas sobre Estrategia, Alianzas Estratégicas**

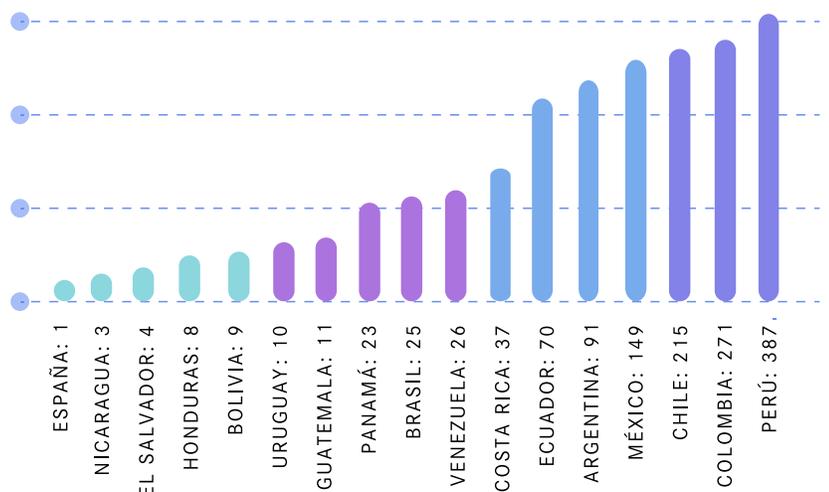
- Rol de la estrategia en la gestión del cambio. Cómo conducir un análisis estratégico.
- Diseñar alianzas y las complicaciones que se pueden presentar.
- Costos y beneficios de las alianzas estratégicas.

**CEOs**

PARTICIPANTES  
POR PAÍS

**+ de 1.400**

CEO's CAPACITADOS EN ESTE  
PROGRAMA





### ROBERT WOLCOTT

Profesor adjunto de Educación Ejecutiva en Kellogg School of Management, Northwestern University.

#### Liderando el futuro: la revolución digital y de proximidad

- Implicancias estratégicas de las tecnologías digitales.
- Cómo convertir Insights en acciones concretas.



### ROBERT APATOFF

Asesor del Texas Pacific Group (TPG) con más de 30 años de experiencia en gestión ejecutiva, estrategia, comercio electrónico y marketing de consumo.

#### Liderar desde la C-Suite: Lo que no le Enseñan en Escuela de Negocio

- Conversación sobre los retos y desafíos del CEOs.



### FRED HARBURG

Diseña e implementa interacciones que crean la capacidad de coaching y liderazgo y fortalecen las culturas de aprendizaje productivo.

#### Prosperando en el desafío

- La importancia de la competencia técnica en los líderes.
- Enfoque basado en ciencia para lograr aspiraciones personales y profesionales.



### JOEL SHAPIRO

Experto en ayudar a los líderes y a las organizaciones a generar valor mediante la creación de estrategias analíticas en toda la empresa para lograr importantes objetivos comerciales.

#### Generar Valor con el Análisis de Datos

- Principios clave del análisis de dato para tener éxito.
- Cómo el *big data* puede provocar innovaciones disruptivas.
- Cómo cambiar la competencia de su industria con el *big data*.



### NICHOLAS PEARCE

Coach ejecutivo de renombre mundial. Su premiado trabajo ha sido presentado en famosos medios en el mundo y en las principales revistas académicas.

#### Influir sin Autoridad

- Factores psicológicos y de comportamiento que motivan a las personas a responder de forma favorable a nuestra influencia.
- Influir y persuadir a los demás estructurando las interacciones sociales.

# TOP 5

## DE PARTICIPACIÓN POR INDUSTRIAS



Salud y Belleza



Banca, Seguros y Servicios Financieros



Minería | Retail / FMCG  
Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)



Agricultura, Agroindustria  
Otros Sectores Rurales



Ingeniería y Construcción

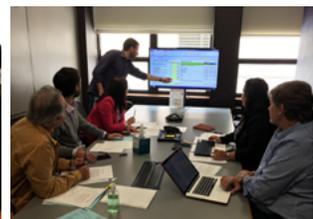
# CEOs' Management Program

Sept. 25-30, 2022

	Domingo, 25 de Septiembre Sunday, September. 25	Lunes, 26 de Septiembre Monday, September. 26	Martes, 27 de Septiembre Tuesday, September. 27	Miércoles, 28 de Septiembre Wednesday, September. 28	Jueves, 29 de Septiembre Thursday, September. 29	Viernes, 30 de Septiembre Friday, September. 30
08:30 10:00		08:00 - 11:15 <b>Thriving in Challenge</b>  <i>Fred Harburg</i>	<b>Líder con Visión y Propósito: ¿Cuál es su Historia?</b> Leading with Vision and Purpose: What's Your Story?  <i>Michelle Buck</i>	<b>Perspectivas sobre la Estrategia</b> Perspectives on Strategy  <i>Edward Zajac</i>	<b>Liderazgo Basado en Valores</b> Values-Based Leadership  <i>Harry Kraemer</i>	Allen Center Check-out by 8:30 a.m.  <b>Generating Business Value with Analytics</b>  <i>Joel Shapiro</i>
10:15 11:45		<b>Thriving in Challenge</b>  <i>Fred Harburg</i>	<b>Líder con Visión y Propósito: ¿Cuál es su Historia?</b> Leading with Vision and Purpose: What's Your Story?  <i>Michelle Buck</i>	<b>Perspectivas sobre la Estrategia</b> Perspectives on Strategy  <i>Edward Zajac</i>	<b>Liderazgo Basado en Valores</b> Values-Based Leadership  <i>Harry Kraemer</i>	<b>Generating Business Value with Analytics</b> <i>Joel Shapiro</i> 11:45-Noon Program Evaluations & Closing Remarks
11:45 13:00	<b>Almuerzo Opcional</b> <i>Optional Lunch</i>	<b>Almuerzo / Lunch</b>				
13:00 14:30	<b>Introducción al Programa</b> Introducción al Programa <i>Diana Cordova</i>	<b>Alianzas Estratégicas</b> Strategic Alliances  <i>Edward Zajac</i>	<b>Líder con Visión y Propósito: ¿Cuál es su Historia?</b> Leading with Vision and Purpose: What's Your Story?  <i>Michelle Buck</i>	<b>Negotiation Fundamentals</b>  <i>Nicholas Pearce</i>	<b>Winning the Future: The Proximity Revolution</b>  <i>Robert Wolcott</i>	
14:45 16:15	El Papel del CEO en la Visión, Estrategia y Ejecución <b>The CEO's Role in Vision, Strategy, and Execution</b> <i>Maurice Saïas</i>	<b>Alianzas Estratégicas</b> Strategic Alliances  <i>Edward Zajac</i>	<b>Líder con Visión y Propósito: ¿Cuál es su Historia?</b> Leading with Vision and Purpose: What's Your Story?  <i>Michelle Buck</i>	<b>Negotiation Fundamentals</b>  <i>Nicholas Pearce</i>	<b>Digital Innovation: Paradigms and Peripheries</b>  <i>Robert Wolcott</i>	
16:30 18:00(*)	El Papel del CEO en la Visión, Estrategia y Ejecución <b>The CEO's Role in Vision, Strategy, and Execution</b> <i>Maurice Saïas</i>	<b>Whole Brain Persuasion</b>  <i>Steve Franconeri</i>	<b>Líder con Visión y Propósito: ¿Cuál es su Historia?</b> (cont.)  <i>Michelle Buck</i>	16:30 - 17:30 <b>A CEO's Perspective on Managing Business Risk and Transformation</b>  <i>Robert Apatoff</i>	<b>Leading the Future: Digital and the Proximity Revolution</b>  <i>Robert Wolcott</i>	
18:00 19:30	<b>Cena</b> <i>Dinner</i>	<b>Cena</b> <i>Dinner</i>	<b>Cena</b> <i>Dinner</i>	<b>Cena</b> <i>Dinner</i>	<b>Cena</b> <i>Dinner</i>	
19:30 21:00	El Papel del CEO en la Visión, Estrategia y Ejecución <b>The CEO's Role in Vision, Strategy, and Execution</b> <i>Maurice Saïas</i>	<b>Tiempo de Estudio</b>  <i>Study Time</i>	<b>Tiempo de Estudio</b>  <i>Study Time</i>	<b>Tiempo de Estudio</b>  <i>Study Time</i>	6:00pm -8:00 p.m. <b>Cena de Clausura y Entrega de Certificado</b>  Closing Dinner and Certificate Ceremony	

(\*) REFLECTION TIME: Al final de cada día se realizará una Sesión de Reflexión de aprox. 15 minutos.

Programa sujeto a cambios.



Viva la experiencia Seminarium en Kellogg School of Management

## INFORMACIÓN GENERAL

### Quiénes Deben Postular

CEOs, directores ejecutivos y gerentes generales con un mínimo de 12 años de experiencia en alta gerencia. Para lograr un ambiente de aprendizaje entre pares y el más alto *networking*, solo se aceptan las postulaciones que cuenten con la experiencia requerida.

### Valor de la Matrícula

EARLY BIRD	PRECIO LISTA
USD 10.990	USD 11.950

Considera el programa académico, alojamiento, material de estudio en inglés y español, desayunos, almuerzos, coffee breaks, cenas y el certificado de Kellogg. Precios especiales de "Early Bird" deben estar pagados antes del 30 de junio de 2022.

### Fecha

25 - 30 de septiembre de 2022

### Cupo Máximo de Asistentes

Cupos limitados.

### Traducción Simultánea

Inglés - Español

### Material de Estudio

Dos semanas antes del inicio del programa, a través de un sitio web del programa, los asistentes recibirán el material de pre-estudio, que incluye lecturas, casos de estudio e información general sobre el programa. Los participantes recibirán las presentaciones de los profesores a través del sitio web de Seminarium al término del programa.

### Políticas de Anulación

Referirse a nuestro sitio web [www.seminarium.com](http://www.seminarium.com)

### Postulación e Inscripción

Puede postular via online, ingresando a nuestro sitio [www.seminarium.com](http://www.seminarium.com). Una ejecutiva de ventas lo contactará y solicitará su currículum vitae. Los candidatos cuyas postulaciones sean aceptadas recibirán una carta de aceptación vía correo electrónico.

Debido a la capacidad limitada y alta demanda del programa, los candidatos aceptados deben formalizar su asistencia pagando la matrícula al recibir la carta de aceptación. Por favor envíe el comprobante de pago a: [ceos@seminarium.com](mailto:ceos@seminarium.com). Una vez recibido el pago, recibirá la confirmación de inscripción. Sólo el recibo del correo electrónico de confirmación garantiza un lugar en el programa.

### Formas de Pago

Tarjeta de crédito o transferencia bancaria.

### Lugar y Alojamiento

El programa se desarrolla en el James L. Allen Center, Kellogg School of Management, Evanston, Illinois, a 30 minutos de Chicago.

El programa incluye la reserva de cinco noches en el James L. Allen Center (el check-in es a partir de las 13:00 hrs. el domingo 25 de septiembre y el check-out es el viernes 30 de septiembre antes de las 08:30 hrs.)

\*Se dispone de 50 habitaciones en el James L. Allen Center. Las demás personas deberán hospedarse en un hotel cercano a Kellogg School of Management, Evanston, Illinois.

### Visa

No se requiere una visa de estudiante para este programa académico, sin embargo, si necesita una visa de turista para viajar a los Estados Unidos, se sugiere hacer los trámites con la debida anticipación.

# Northwestern

---

# Kellogg

School of Management



## CEOs' MANAGEMENT PROGRAM

### PARA INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES CONTÁCTENOS EN LOS SIGUIENTES PAÍSES:

#### ARGENTINA, URUGUAY

Representante | Daniel Montero  
dmontero@seminarium.com  
Tel. (11)5 4375773 | Mov. (11) 1551628024

#### BRASIL

Representante | Orlando Rodrigues  
orlando@seminarium.com.br  
Tel. (55) 113280 9596 | Mov. 11 98446 2627

#### CHILE

Seminarium Chile  
incampus@seminarium.com  
Tel. (562) 2430 6841

#### COSTA RICA, NICARAGUA

Representante | Berlioth Sánchez  
ventascr@seminarium.com  
Tel. (506) 8311 6706

#### COLOMBIA

Seminarium Colombia  
seminariumCol@seminarium.com  
Tel. (571) 7429217 / 7429218

#### ECUADOR

Seminarium Ecuador | María Rosa Tapia  
mtapia@seminarium.com.ec  
Tel. (5932) 223 9782 | Mov. 0994767181

#### MÉXICO

Michelle Allendes  
mallendes@seminarium.com  
+56 9 8379 8342

#### PANAMÁ

Representante | Berlioth Sánchez  
ventascr@seminarium.com

#### PERÚ

Katia Rachitoff  
katia.rachitoff@seminarium.pe  
Tel: +51 981174024

#### REPÚBLICA DOMINICANA, PUERTO RICO

Intras | Ingrid Klavemann  
ingrid.klavemann@intras.com.do  
Tel. (809) 542 0126

#### OTROS PAISES

Seminarium Internacional  
internacional@seminarium.com  
Tel. (56) 2 2430 6837