



OPEN
TRAINING

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

— PROYECTE SU EMPRESA HACIA EL FUTURO —

20/21 | MARZO
CHILE

TEMÁTICA

En un mundo basado en la economía digital o colaborativa, la disrupción puede venir en cualquier momento y de donde menos se espera, provocando un efecto devastador en su negocio y en el trabajo. No se trata de hacer las cosas incrementalmente mejor sino, distintas. Las organizaciones se deben repensar a la luz de la transformación digital de los negocios. La creación de un espacio digital de trabajo es clave para estar a la altura de los tiempos de hoy.

Es el camino para estar flexibles, adaptarse y aprovechar las oportunidades que este cambio tan profundo ofrece.

Según un estudio la consultora Gartner, las empresas que no comenzaron un proceso de transformación digital y automatización de tareas antes del 2019 no podrán competir de forma efectiva en la nueva era digital.

Es por ello, que todas las organizaciones y compañías, sin importar su tamaño o industria, deben afrontar lo antes posible la transformación digital de todas sus operaciones, equipo, procesos, recursos y herramientas.

DIRIGIDO A

Dirigido a tomadores de decisiones de organizaciones del sector público y privado, de todas las áreas de negocio, que necesiten aprender las claves de la nueva forma de hacer negocios e innovar en la era digital.

BENEFICIOS DE PARTICIPAR

- Identificar el contexto de la nueva economía digital y los modelos de negocio que han surgido a partir de ésta.
- Aprender a construir nuevos modelos de negocios basados en las plataformas digitales existentes y orientados/centrados en el cliente.
- Comprender la transformación digital desde una perspectiva integral y sistémica, que vincula a todas las áreas y departamentos de la organización.
- Transformar toda la organización y la oferta de valor del negocio a través de la adopción, uso y explotación de las plataformas digitales y las nuevas tecnologías disponibles.
- Reconocer estas tecnologías y herramientas para ayudar a impulsar y optimizar distintas áreas de trabajo.
- Forjar una nueva cultura organizacional y desarrollar habilidades de liderazgo encaminadas hacia la toma de decisiones.



CERTIFICADO
EMITIDO POR SEMINARIUM

PROGRAMA

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

DÍA 1 MIÉRCOLES 20 DE MARZO		DÍA 2 JUEVES 21 DE MARZO	
8:30 A 9:00	REGISTRO	8:30 A 9:00	REGISTRO
SESIÓN 1 9:00 A 11:00	ESTADO ACTUAL EN CHILE Y LATINOAMÉRICA <ul style="list-style-type: none">¿A qué nos referimos cuando hablamos de Transformación Digital (TD)?Versión holística de la Transformación Digital.Tendencias en TD por industria o sector.Tendencias en TD por área o departamento.	SESIÓN 5 9:00 A 11:00	PROFUNDIZACIÓN EN MKT DIGITAL, VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE <ul style="list-style-type: none">EDA (Estrategias Digitales Ágiles) by DIGIX.Inbound Marketing.Marketing Automation.Ventas - CRM.Customer Service.
11:00 A 11:20		COFFEE & NETWORKING BREAK	
SESIÓN 2 11:20 A 13:00	MODELOS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL <ul style="list-style-type: none">Transformación de los procesos.Transformación del equipo interno.Transformación de los puntos de contacto.Transformación de los servicios y productos.Transformación del modelo de negocio.	SESIÓN 6 11:20 A 13:00	PROFUNDIZACIÓN EN TECNOLOGÍAS <ul style="list-style-type: none">Cloud Computing.Inteligencia Artificial.Machine Learning.Internet de las cosas.
13:00 A 14:10		NETWORKING LUNCH	
SESIÓN 3 14:10 A 15:45	METODOLOGÍAS Y PROCESOS PARA INNOVAR CON FOCO EN EL NEGOCIO Y LA OFERTA DE VALOR <ul style="list-style-type: none">Cómo crear una cultura organizacional enfocada en la innovación y colaboración.Aceleradores en la gestión del cambio.El rol de los C-level en la transformación.Lean Strategy.Metodologías ágiles: Proof of concept y SCRUM.Design Thinking.	SESIÓN 7 14:10 A 15:45	DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL <ul style="list-style-type: none">La importancia de la estrategia.Análisis interno: objetivos, públicos y alcance.Análisis externo: benchmark, localización y públicos.Definición del modelo estratégico: propuesta de valor y modelos de relación/interacción.Diseño del plan de acción: destinatarios, canales y procesos.
15:45 A 16:00		COFFEE & NETWORKING BREAK	
SESIÓN 4 16:00 A 17:30	EL NUEVO "CUSTOMER JOURNEY" EN LA ERA DIGITAL <ul style="list-style-type: none">¿Cómo se comporta nuestro cliente en la era digital?Concepto Omnichannel: del OFF al ON y del ON al OFF.Profundización en el comercio electrónico.Casos de estudio locales e internacionales.	SESIÓN 8 16:00 A 17:30	BUSINESS INTELLIGENCE <ul style="list-style-type: none">El concepto de BIG DATA y Data Analytics.BIG DATA versus SMALL DATA.Herramientas de análisis de datos.Usando la inteligencia artificial para encontrar insights.

DOCENTE

PABLO DI MEGLIO



Pablo Di Meglio es un especialista con amplia experiencia en marketing digital y negocios en internet. Cuenta con más de 14 años de desarrollo profesional en la planificación y ejecución de estrategias en canales digitales y sociales. Durante su experiencia laboral ha liderado proyectos de marketing digital para organizaciones como DIRECTV, SAB Miller, Volkswagen, Cablevisión México, Skype, Banamex, Microsoft, SONY, Pfizer y ORACLE entre otras.

Referente latinoamericano en temas de *social business*, CRM y estrategias digitales. Speaker internacional y profesor universitario. Apasionado por crear teorías y metodologías que ayuden a las empresas y profesionales a entender y aplicar las ventajas del ecosistema digital. Actualmente, se desempeña como co-fundador y director de estrategia en Laboratorio, una firma de consultoría en innovación y transformación digital en Argentina, donde ayuda a organizaciones de todo tipo de industria a transformar sus operaciones con la integración efectiva de los canales digitales.

LOS OPEN & IN COMPANY TRAININGS OFRECEN UNA METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE DINÁMICA Y PRÁCTICA. ENTREGAN TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE APLICABILIDAD INMEDIATA PARA UNA MEJORA CONTINUA EN SU EMPRESA.



*Inspiring Your
Full Potential*

Nuestros In Company son programas cerrados, personalizados y pensados especialmente para cubrir las necesidades de su empresa y **desarrollar todo el potencial de sus trabajadores**. Estos programas pueden ser realizados en sus propias dependencias o en alguno de nuestros hoteles asociados.



ÁREA RECURSOS HUMANOS

Lidere de manera efectiva a su equipo de trabajo, incluyendo la inteligencia emocional y creando un sistema de mejora continua.

- Chip Generacional
- Bienestar Organizacional
- Certificación Internacional en Líder Coach



ÁREA MARKETING Y VENTAS

Amplíe sus puntos de contacto y potencie sus canales de ventas mediante nuevas técnicas, herramientas y tendencias.

- Marketing Digital
- Social Media Marketing
- Inbound Marketing



ÁREA HABILIDADES TRANSVERSALES

Transmita y desarrolle habilidades blandas en su equipo de trabajo, aumentando la productividad y el logro de metas a través de un liderazgo positivo.

- Presentaciones Efectivas
- Habilidades de Negociación
- Liderazgo



ÁREA OPERACIONES Y TECNOLOGÍA

Descubra cómo optimizar la gestión de sus operaciones, crecer como empresa y reducir lo que no genera valor a través de nuevas tecnologías.

- Lean Thinking
- Asset Management Control
- Compras y Abastecimiento

DESARROLLEMOS EN CONJUNTO **LOS MEJORES PROGRAMAS** PARA CADA ÁREA DE SU EMPRESA.

INFORMACIÓN GENERAL

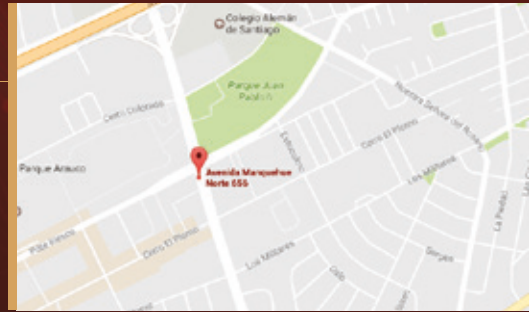
20 y 21 de Marzo 2019



PLAZA EL BOSQUE, NUEVA LAS CONDES
Av. Manquehue Norte 656, Las Condes, Santiago



ESTACIONAMIENTO LIBERADO
Sujeto a disponibilidad del hotel



VALOR INDIVIDUAL



23,5 UF

GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



21 UF*

MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



19,5 UF

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del training, en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimize el rendimiento de sus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incremente el ROI sobre sus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



APOYAN:



www.seminarium.com



[/seminariumchile](https://www.facebook.com/seminariumchile)



[/seminariumchile](https://www.linkedin.com/company/seminariumchile)



[@seminariumchile](https://twitter.com/seminariumchile)

www.seminarium.com · ventas@seminarium.com · (562) 2430 6894