SEMINARIUM®
INTERNACIONAL

EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAM

BUSINESS STRATEGY FOR DIGITAL TRANSFORMATION

ESTRATEGIA DE NEGOCIOS PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

BOSTON UNIVERSITY

7 AL 9 DE OCTUBRE 2019

SANTIAGO, CHILE

WWW.SEMINARIUM.COM

SEMINARIUM®

35
años de experiencia en actualización ejecutiva a nivel mundial

MÁS DE
300MIL
ejecutivos han asistido a los programas

LAS TOP
500
empresas se capacitan con nosotros

Boston University es una institución privada, internacional e integral, dedicada a formar personas reflexivas e ingeniosas, listas para vivir, adaptarse y liderar en un mundo interconectado.

Para gerentes generales, directores y vicepresidentes. Gerentes responsables de la planificación, toma de decisiones y de la implementación de la estrategia digital en su organización.

Networking con ejecutivos del más alto nivel.

Los asistentes a todas las sesiones recibirán un certificado oficial de participación, emitido por Boston University.

Cuenta con interpretación simultánea en inglés y español y material académico en ambos idiomas para promover la interacción y participación de todos en su lengua nativa.

Salones con el espacio y la tecnología necesaria para una clara exposición del profesor y el material académico.

SEMINARIUM ANIVERSARIO 35 AÑOS DE EXCELENCIA

Inspiring Your Full Potential

SEMINARIUM®

Bienvenidos a

BUSINESS STRATEGY FOR DIGITAL TRANSFORMATION

ESTRATEGIA DE NEGOCIOS PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Estimado ejecutivo,

En un mundo que cambia rápidamente, mantenerse a la vanguardia exige innovación y transformación. Las nuevas empresas basadas en tecnología digital están creando y acaparando nuevos mercados en todos los sectores. Y, sin embargo, la mayoría de las empresas establecidas no está al día con los cambios en su industria. Es hora de preguntarse: ¿qué está haciendo la suya?

La transformación digital no es una opción. Las empresas no pueden evitar ser parte de este nuevo panorama pues no hay otra manera de renovarse y competir que mediante la transformación digital. Hoy todas las empresas debiesen reaccionar y adaptar sus estrategias y organizaciones.

Es por esto que Seminarium trae a Chile el Executive Development Program in Business Strategy for Digital Transformation, un exclusivo programa desarrollado por Boston University para los líderes que enfrentan los nuevos desafíos digitales.

Durante tres días, dos reconocidos profesores, Venkat Venkatraman y Paul McManus, pertenecientes a Questrom School of Business de esta prestigiosa universidad; entregarán las herramientas para repensar el modelo de negocios de fuera hacia dentro, conformar el equipo que necesita para este cambio y atreverse a hacer las elecciones necesarias para la transformación digital. Los participantes conocerán las prácticas, procesos y estructuras que se deben implementar para permitir a las organizaciones ejecutar una estrategia basada en la innovación.

No se pierda la oportunidad de participar en este programa y obtener las claves para ganar en el futuro digital.

Le saluda atentamente,

Sven Kroneberg
Presidente
Seminarium Internacional

BOSTON UNIVERSITY

BOSTON UNIVERSITY

Boston University es considerada una de las universidades más dinámicas del mundo. Cuenta con más de 4.000 profesores y 31.000 estudiantes, siendo una de las mayores universidades privadas en Estados Unidos. Entre sus profesores y ex alumnos se encuentran seis ganadores del premio Nobel, 22 Pulitzer, y numerosos MacArthur y Guggenheim. La universidad ofrece licenciaturas, maestrías y doctorados, y dirige 75 programas de estudios en el extranjero en más de 20 países. Sus ilustres pensadores, su excelencia en la enseñanza y su enfoque creativo e interdisciplinario para la solución de problemas, han convertido a esta universidad en una institución líder en el mundo en investigación innovadora.

QUESTROM SCHOOL OF BUSINESS

Fundado en 1913, Questrom School of Business es líder en educación de gestión innovadora. Con más de 2.000 estudiantes y 1.200 candidatos de M.B.A. y D.B.A., ha mantenido una sólida reputación por su capacidad de fusionar las artes, la ciencia y la tecnología en el mundo de los negocios. Su misión es educar para pensar en la organización como un todo interconectado, donde las decisiones de un área afectan los resultados de otra. Mediante la enseñanza colaborativa y el estudio de casos, los alumnos conocen el impacto de las decisiones, la importancia de las dinámicas de equipo para desarrollar un liderazgo eficaz y el rol de la tecnología para aprovechar y optimizar sus beneficios al interior de la organización.

CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN
EMITIDO POR **BOSTON UNIVERSITY**

BU Questrom School of Business

N. VENKAT VENKATRAMAN

Ph.D. Strategic Management
University of Pittsburgh, Katz Graduate School of Business.

The Digital Matrix

N. Venkat Venkatraman es profesor de gestión y director de IS Department en Boston University Questrom School of Business. Fue galardonado con la Beca de Facultad I.B.M. por su trabajo enfocado en los desafíos de negocios en la era de la red. Su investigación y enseñanza se encuentran en la interfaz entre la gestión estratégica y la tecnología de la información, con un enfoque particular en cómo las empresas se posicionan para ganar en una era digital.

Su libro, *The Digital Matrix*, se enfoca en analizar los tres tipos de jugadores que están configurando el nuevo panorama empresarial; las tres fases de transformación hacia la reinvención del negocio; y los tres movimientos ganadores que asegurarán el éxito de las organizaciones.

PAUL McMANUS

Master lecturer, strategy and innovation
M.B.A. Boston University

Design Thinking for Innovation

Paul McManus es un profesor magistral y miembro galardonado de Questrom School of Business de Boston University, imparte varios cursos sobre formulación e implementación de estrategias, pensamiento de diseño y gestión de innovación, emprendimiento y desarrollo de nuevas empresas / plataformas / ecosistemas en pregrado, posgrado y ejecutivo.

Es miembro del Grupo Bell-Mason (Palo Alto, CA) y miembro de la junta de asesores de Greentown Labs (Somerville, MA).

Anteriormente, McManus pasó ocho años asesorando a clientes de nivel C-Suite y directores, centrándose en el desarrollo de nuevas empresas, programas de innovación estratégica y desarrollo de equipos ejecutivos en firmas de Global 1000.

BUSINESS STRATEGY FOR
DIGITAL TRANSFORMATION

DÍA 1 - LUNES 7 DE OCTUBRE

Sesión 1 | *Digital Matrix*: Marco y aplicaciones

- Comprender por qué las organizaciones necesitan reinventar sus modelos de negocio para seguir siendo viables y crecer.
- Explorar el auge de los gigantes digitales (Alphabet, Apple, Facebook, Amazon y otros) y su impacto en las empresas no tecnológicas.

Sesión 2 | Las 3 fases de la transformación

- Experimentación – Colisión – Reinvención.
- Análisis de cómo las 3 fases de la transformación digital impactan en su industria y empresa.

Sesión 3 | Aplicación de la matriz digital

- Análisis estructurado de la Matriz Digital en una de las mayores industrias: automotriz.
- Lecciones de pioneros digitales como NYTimes, Adobe, Amazon, Microsoft, entre otros.

Sesión 4 | Aplicar lo digital a su organización

- Aplicación de la Matriz Digital en un análisis estructurado, paso a paso, de una de las mayores industrias (automotriz).
- Lecciones de pioneros digitales como NYTimes, Adobe, Amazon, Microsoft, entre otros.

DÍA 2 - MARTES 8 DE OCTUBRE

Sesión 1 | *Digital Matrix:* Caja de herramientas

- Presentación de un set de herramientas prácticas para desarrollar un mapa de ruta y reconectarse con sus socios de ecosistemas.

Sesión 2 | Embarcarse en la transformación digital

- Evaluación de las implicancias de la transformación digital en su organización y talento humano.
- Cómo comprometer a sus pares.

Sesión 3 | *Design thinking,* innovación y organizaciones

- Qué es la innovación y en qué se diferencia del trabajo rutinario.
- Qué es D*esign thinking* y cómo puede crear una ventaja competitiva sustentable.

Sesión 4 | Diseño de servicios para la estrategia digital

- Cómo el diseño de servicios y experiencias es diferente de los productos.
- Los desafíos de ejecución involucrados en el diseño y la entrega del servicio.

DÍA 3 - MIÉRCOLES 9 DE OCTUBRE

Sesión 1 | Diseño de experimentos de negocio

- Innovación centrada en el cliente y el diseño de experimentos.
- Organización para la innovación – influenciar el cadena de valor interna.
- Transformar el compromiso del cliente.

Sesión 2 | *Design thinking* en la práctica para una estrategia de negocios

- Sesión práctica en ejercicio de *Design thinking.*

Sesión 3 | Innovación a nivel organizacional

- Cómo equilibrar los desafíos de organizar, gestionar y liderar la innovación con la necesidad de producir resultados concretos, rutinarios y esperados dentro de la organización.

Sesión 4 | Explorar el futuro: Encontrar la próxima gran innovación

- *Design thinking* y la innovación disruptiva.
- Desarrollo de un ecosistema de innovación.

INFORMACIÓN GENERAL

PROCESO DE INSCRIPCIÓN

Para postular, los interesados deben completar el formulario de postulación en formato Word o vía online y enviarlo vía correo electrónico a ventas@seminarium.com. Los candidatos cuyas postulaciones sean aceptadas recibirán una carta de aceptación de Seminarium vía correo electrónico.

Dada a su capacidad limitada y alta demanda, los candidatos aceptados deberían formalizar su asistencia pagando el programa completo al momento de recibir la aceptación vía correo electrónico. Solamente el pago completo garantiza el cupo al programa. Una vez recibido el pago, recibirán la confirmación de inscripción vía correo electrónico.

CANCELACIONES Y REEMPLAZOS

Asistir a un programa internacional de Seminarium Internacional requiere una significativa preparación previa y a menudo la demanda sobrepasa la capacidad; es importante contactarnos con anticipación si desea cancelar o transferir su participación.

Dado a los costos incurridos para la preparación y administración del programa, cualquier cancelación o solicitud de aplazamiento recibida con 21 dias hábiles o menos desde el inicio del programa está sujeta a multas descritas más abajo.

- Cancelaciones recibidas con más de 21 días hábiles antes del inicio del programa, podrán ser reembolsadas con una multa de USD 200 por costos de administración.
- Cancelaciones recibidas entre 21 y 10 días hábiles antes del inicio del programa, serán reembolsadas en un 50%.
- Cancelaciones recibidas con menos de 21 días hábiles antes del inicio del curso; no serán reembolsadas.

Los participantes podrán transferir su inscripción a otra persona dentro de su misma organización y exclusivamente para este esta versión del programa. Todas las solicitudes deben realizarse por escrito a más tardar 3 días hábiles antes de la fecha de inicio del curso.

Cualquier reemplazo o cancelación debe ser informado por escrito.

	Aviso con más de 21 días (hasta el 6 de Septiembre)	Aviso entre 11 - 20 días (entre el 7 y el 19 de Sept)	Aviso con 10 días o menos (desde el 20 de Septiembre)
CANCELACIÓN	Permitido: USD 200 Fee	No Permitido: 50% Multa	No Permitido, 100% Multa

SEMINARIUM
INTERNACIONAL

BUSINESS STRATEGY FOR DIGITAL TRANSFORMATION

ESTRATEGIA DE NEGOCIOS PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

PRECIO USD 3.100

Un evento en el que podrá generar networking con ejecutivos del más alto nivel.

CONTÁCTENOS EN LOS SIGUIENTES PAÍSES:

CHILE

www.seminarium.com | ventas@seminarium.com | Tel. (562) 2430 6841

seminariumchile @seminariumchile /seminariumchile /seminarium.company

ARGENTINA
Seminarium Argentina
ventas@seminarium.com.ar
Tel. (5411) 5252-9595

MÉXICO
The Next Step in Management
ventas@thenextstep.mx
Tel. (52) 55 4347 6250

NICARAGUA, COSTA RICA
Representante | Berlioth Sánchez
ventascr@seminarium.com
Tel. (506) 8311 6706

PERÚ
Seminarium Perú | Beatriz Valencia
beatriz.valencia@seminarium.pe
Tel. (511) 610 7272, anexo 209

REPÚBLICA DOMINICANA, PUERTO RICO
Intras | Ingrid Klavemann
ingrid.klavemann@intras.com.do
Tel. (809) 542 0126

VENEZUELA
Intelectum
venezuela@seminarium.com
Mov. (58) 212 9523473 / 414 2490205 / 414 3114269

GUATEMALA, EL SALVADOR, HONDURAS
Seminarium Internacional
ventasgt@seminarium.com
Tel. (562) 2430 6837 (casa matriz Chile)

BRASIL
Representante | Orlando Rodrigues
orlando@seminarium.com.br
Tel. (55) 11 3280 9596 | Mov. 11 98446 2627

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

COLOMBIA
Seminarium Colombia
ventas@seminarium.com.co
Tel. (571) 7429225 / 7429364

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

OTROS PAÍSES
Seminarium Internacional
internacional@seminarium.com
Tel. (562) 2430 6837

WWW.SEMINARIUM.COM