

EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAM (EDP)

# THE DIGITAL TRANSFORMATION ROADMAP: STRATEGIC INNOVATION OPPORTUNITIES

FECHA DE INICIO  
**28 DE SEPTIEMBRE 2021**



## FECHAS

28, 29 Y 30 DE SEPTIEMBRE 2021

## TEMÁTICA

Los desarrollos recientes han resaltado un desafío importante al que se enfrentan las organizaciones exitosas de hoy: la capacidad de anticipar y prepararse para cambios continuos y potencialmente disruptivos. Gran parte de esta disrupción se centra en encontrar y probar nuevos modelos de negocio e innovar en nuevas formas de valor y experiencia del cliente. Ésta es la esencia de la innovación estratégica.

La mejora continua de los modelos comerciales existentes y las soluciones de valor para el cliente, aunque necesaria, ya no es suficiente. Las organizaciones también deben buscar oportunidades pasadas por alto o desatendidas, para crear valor para el cliente de formas completamente nuevas y ser pioneras en estos nuevos enfoques de valor. La innovación estratégica es ahora la clave para el liderazgo y el crecimiento del mercado a largo plazo.

La transformación digital es el proceso de desafiar las suposiciones de la organización sobre la forma más eficiente y efectiva de crear y entregar valor a los clientes de la organización, habilitada digitalmente. El proceso se puede capturar en la *The Digital Transformation Roadmap*, un conjunto integrado de tareas estratégicas y asuntos administrativos y operativos asociados; que guían a las organizaciones a través del diseño e implementación de iniciativas de transformación digital efectivas.

En este programa, presentaremos *The Digital Transformation Roadmap*, analizando las preguntas y tareas clave que deben abordarse en cada etapa. El programa proporcionará ejemplos prácticos, estudios de casos y plantillas de aplicaciones que los gerentes pueden usar en cada etapa de la hoja de ruta para construir estrategias de transformación digital más efectivas.

## THE DIGITAL TRANSFORMATION ROADMAP

- SEGUIMIENTO DEL DESEMPEÑO DIGITAL.
- CONSTRUIR Y LIDERAR CAPACIDADES DIGITALES.
- REALINEAR EL MODELO OPERATIVO Y DE NEGOCIO.
- DESCUBRIR OPORTUNIDADES DE TRANSFORMACIÓN.
- ARTICULAR LA VISIÓN DE FUTURO.
- DIAGNOSTICAR LA POSICIÓN ACTUAL.
- COMPRENDER LO QUE HA CAMBIADO.



## BENEFICIOS PARA TI Y TU EMPRESA

Los participantes del programa obtendrán una mayor comprensión y dominio de:

- Las nuevas realidades y desafíos de competir en un mundo digital.
- Los componentes básicos de una estrategia de liderazgo digital eficaz.
- Las causas y consecuencias de la transformación digital en múltiples industrias.
- Estrategias para identificar y responder al riesgo de migración de valor en industrias y mercados específicos.
- El espacio de oportunidad para reformular la experiencia y el valor del cliente.
- Crear y gestionar una cartera de innovación equilibrada que sustente el éxito actual y garantice la relevancia futura del mercado.

## DIRIGIDO A

- Gerentes y líderes responsables de asegurarse de que la organización continúe brindando valor a sus clientes objetivo y otras partes interesadas.
- Esto incluye gerentes y líderes de todas las funciones dentro de la organización, incluida la estrategia, marketing, comunicaciones, finanzas, TI, operaciones, recursos humanos y ventas.

## CONTENIDO DEL PROGRAMA

El objetivo de *The Digital Transformation Roadmap* es proporcionar un enfoque simple pero sistemático al desafío de la resiliencia organizacional: es decir, el desafío de seguir siendo relevante en un mundo donde los nuevos modelos de valor están en constante evolución.

El programa introducirá marcos, herramientas y metodologías para comprender y dominar cada etapa de la Hoja de ruta, de la siguiente manera:

- Descripción general de la estrategia de transformación digital: desarrollo de un lenguaje común.
- ¿Por qué molestarse? Construyendo el caso desde lo digital.
- Establecer un propósito: establecer la visión de transformación digital.
- Poner en funcionamiento la visión de la transformación: descubrir oportunidades de transformación digital.
- Realineación del modelo operativo y empresarial: el proceso de convergencia.
- Construyendo y liderando el compromiso de transformación digital.
- Seguimiento del desempeño digital.



CERTIFICADO EMITIDO POR  
SEMINARIUM INTERNACIONAL

Se solicitará un 75% de asistencia para recibir el certificado.



# PROGRAMA

3 SESIONES: 2 SESIONES DE 2 MÓDULOS DE 120 MINUTOS Y 1 SESIÓN DE 1 MÓDULO DE 120 MINUTOS

## DESCRIPCIÓN DE LA ESTRATEGIA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL: DESARROLLO DE UN LENGUAJE COMÚN.

- ¿Qué es la transformación digital?
- Comprender el espectro de la transformación: sostener vs reformular la creación de valor.
- ¿Qué ha cambiado? Lecciones de la disrupción en múltiples industrias.
- Introducción al Digital Transformation Roadmap.

## ESTABLECER UN PROPÓSITO: ESTABLECER LA VISIÓN DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL.

- ¿Hacia dónde nos dirigimos: cómo nos veremos después de la transformación?
- ¿Qué criterio de desempeño estamos optimizando: eficiencia frente a efectividad?
- ¿Cuál es el alcance de la iniciativa de transformación digital?
- ¿Qué métricas definirán el éxito de la transformación?
- ¿Qué narrativa respaldará la visión de la transformación digital?

## REALINEACIÓN DEL MODELO OPERATIVO Y EMPRESARIAL: EL PROCESO DE CONVERGENCIA.

- Alinear las oportunidades de transformación digital con la visión.
- Priorizar las oportunidades de transformación digital.
- Migración de la competencia a nivel de producto a nivel de plataforma.

## CONSTRUYENDO EL CASO DE LO DIGITAL (ESTABLECIENDO EL CONTEXTO)

- ¿Cómo afecta la transformación digital al negocio?
- Factores clave del impulso digital.
- Diagnóstico de la posición actual: ¿dónde estamos ahora

## PONER EN FUNCIONAMIENTO LA VISIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN: DESCUBRIR OPORTUNIDADES DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL.

- Los componentes básicos del descubrimiento basado en datos: convertirse en una empresa basada en datos.
- Descubrimiento estratégico: mantener y reinventar el núcleo.
- Descubrimiento estratégico: descubrir y probar nuevos modelos de valor.

## CONSTRUYENDO Y LIDERANDO EL COMPROMISO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL.

- Evaluación de la madurez actual: ¿Dónde estamos en la curva de madurez de la transformación digital?
- Construcción del modelo operativo digital: las plataformas clave y su prioridad.
- Desarrollo de habilidades y talento digital.

## SEGUIMIENTO DEL RENDIMIENTO DIGITAL.

- Medición del retorno digital (No financieramente).
- Vincular las inversiones digitales con el rendimiento empresarial.
- Lo que realmente importan las métricas digitales y los KPI.

### HORARIOS POR SESIÓN DÍA 1 Y 2

	GUA   HON GTM-6	COL   MEX   PER GTM-5	BOL   VEN GTM-4	CHI   ARG GTM-3
MÓDULO 1	8:30 - 10:30	9:30 - 11:30	10:30 - 12:30	11:30 - 13:30
BREAK	10:30 - 11:00	11:30 - 12:00	12:30 - 13:00	13:30 - 14:00
MÓDULO 2	11:00 - 13:00	12:00 - 14:00	13:00 - 15:00	14:00 - 16:00

### HORARIOS POR SESIÓN DÍA 3

	GUA   HON GTM-6	COL   MEX   PER GTM-5	BOL   VEN GTM-4	CHI   ARG GTM-3
MÓDULO 1	8:30 - 10:30	9:30 - 11:30	10:30 - 12:30	11:30 - 13:30



---

## PETER WILTON

---

### ESPECIALIDADES

- Enseña estrategia, innovación, transformación digital y marketing en la Haas School of Business de la Universidad de California, Berkeley.
- Realiza asesorías estratégicas y de desarrollo ejecutivo a sectores gubernamentales, del sector privado y sin fines de lucro que representan diversas industrias y regiones del mundo, incluidas América del Norte, América del Sur, Europa, Asia-Pacífico y el Medio Este.

### EXPERIENCIA ACADÉMICA

- Director Académico de programas internacionales de negocio en Haas School of Business, UC Berkeley, donde dicta cursos de estrategias de negocio y management internacional. Ha sido profesor en las universidades de Purdue, Duke, Michigan, Chicago y Melbourne, en Australia.
- Wilton ha sido consultor para compañías como Johnson & Johnson, IBM, AT&T, Oracle, HP, Apple Computer, Coca-Cola, Mazda Corporation, Ericsson, Nokia y British Airways, entre otras. Asimismo, es Presidente de ORBIS Associates, su propia empresa consultora en management estratégico.

### PUBLICACIONES

- El profesor Wilton ha publicado diversos artículos en revistas como Journal of Marketing Research, Management Science, Journal of Consumer Research y Journal of Retailing, entre otras. Premios Australian Overseas Fellowship in Management Market Research Society of Australia Prize Albert Haring Doctoral Consortium Fellow.



## OFRECEMOS ESTE CURSO CERRADO PARA TU EQUIPO

### PROGRAMAS IN-COMPANY

Nuestros programas In-Company se adaptan a las necesidades de desarrollo de personas y equipos pertenecientes a todas las áreas funcionales de la organización.

Nuestra amplia red de consultores y speakers nos permite diseñar programas flexibles, en formato 100% online, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

*Desarrollemos en conjunto los mejores programas  
para ti y tu empresa.*

## INFORMACIÓN GENERAL

### SESIONES

SESIÓN 1 MARTES 28 DE SEPTIEMBRE

SESIÓN 2 MIÉRCOLES 29 DE SEPTIEMBRE

SESIÓN 3 JUEVES 30 DE SEPTIEMBRE

#### PRECIO ESPECIAL

FACTURACIÓN ANTERIOR AL  
6 DE SEPTIEMBRE

USD **\$585\***

PASE  
INDIVIDUAL

USD **\$530\***

GRUPO  
MÍNIMO 3 PERSONAS

#### PRECIO NORMAL

FACTURACIÓN POSTERIOR AL  
7 DE SEPTIEMBRE

USD **\$650\***

PASE  
INDIVIDUAL

USD **\$590\***

GRUPO  
MÍNIMO 3 PERSONAS

\* PRECIOS INDIVIDUALES MOSTRADOS SIN IVA\*  
CONSULTA A TU EJECUTIVA/O DE VENTAS POR VALORES EN TU MONEDA LOCAL  
Y BENEFICIOS PARA GRUPOS DE MÁS DE 6 PERSONAS

OPTIMIZA EL RENDIMIENTO DE  
TUS EQUIPOS ORGANIZACIONALES  
INCENTIVANDO LA PARTICIPACIÓN DEL  
GRUPO COMPLETO EN EL PROGRAMA.



#### CORPORATE SPONSOR:




#### CHILE

#### COLOMBIA

#### MÉXICO

#### OTROS PAÍSES

 /seminariumchile

 /seminariumco

 /thenextstepinmanagement

 /seminariumInt

 @seminariumchile

 @seminariumco

 @thenextstep\_mx


 @seminarium\_int

 @seminariumchile

 @seminariumco


 @thenextstepinmanagement

 @seminarium\_internacional


 /seminarium-latam

 /seminarium-colombia

 /thenextstepinmanagement

 /seminarium-latam

 ventas@seminarium.com

 seminarium@seminarium.com.co

 ventas@thenextstep.mx

 internacional@seminarium.com