



Enero 2017.

“Digital Innovation”

Estructura del curso

- Es un programa de 40 horas impartido en Madrid(España) durante la semana de Pascua 2017.
- Clases de manera intensiva durante las mañanas y parte de la tarde.
- Visita a 5 empresas en las tardes (una por día).
- El curso está diseñado para 30 personas.

DÍA	TEMA	HORAS
1	TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA ESTRATEGIA	8
2	TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL MARKETING	8
3	TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS VENTAS	8
4	TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS OPERACIONES	8
5	TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS FINANZAS	2
5	DIGITAL ENTREPRENEURSHIP	2
5	TRANSFORMACIÓN DIGITAL SECTORIAL	4
TOTAL		40

Programa del curso:

DÍA 1 TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA ESTRATEGIA

Empresas Exponenciales frente a Empresas Matusalén
Innovación Disruptiva & Lean Management Digitales
El paradigma de una empresa exponencial: Google
Oportunidades en la Sharing Economy
Mobile Business
Social Media Management
Aplicaciones de la Teoría "Long Tail"
Big Data, Métricas y KPIs para enlazar con el BSC
Digital Service Design Thinking
RRHH 2.0: Transformación Digital de Personal y Digital Self Branding



DÍA 2 TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL MARKETING

El modelo SOLOMO (Social-Local-Mobile)

Social Media Marketing

Digital Content Marketing

Community Management

SEM

SEO

Viral Marketing

Advergaming

Gammification

Display Advertising

Affiliate Marketing

Compra Programática

Google Analytics & Google Trends

E-mail Marketing

Mobile Advertising

Killer Apps

Digital Signage

Digital Markets Research

Branded Journalism

User Experience (UX) y Arquitectura de la información

DÍA 3 TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS VENTAS

Hipersegmentación

Online Loyalty and Retention

Online CRM

Big Data Sales

CRO - Conversion Rate Optimization

Sales Digital Metrics

E-logistics: gestionar inventarios online

El fulfillment: la venta, gestión y entrega de pedidos

La logística inversa (devoluciones) y atención al cliente

E-commerce

M-commerce

Omnichannel Commercialization

ROPO Model (Reserch Online – Puerchase Offline)



Digitizing the physical point of sale

DÍA 4 TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS OPERACIONES

24x7 and geopositioning functionalities for new business models
Business Model Redefinition based on Mobility
Making the most of the Cloud
FreEconomy Models
P2P Systems
Digitizing Operations
Operaciones Lean
Operations excellence through Big Data Intelligence
Internet of Things y Robótica
Smart manufacturing
Prototipado rápido, Impresión 3D y el fenómeno MAKER
Ciberseguridad
Digitalización de la Documentación
Digital skills y Equipos Digitales
Optimización Digital de la Productividad
Operations KPIS Design & Allocation

DÍA 5 TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LOS ASPECTOS FINANCIEROS DE LOS NEGOCIOS

Pagos Móviles
Reducción digital del fraude
Crowdfunding
e-Factura
Plataformas Fintech
Riesgo: Credit Scoring y Rating Digital de empresas
Data science en Servicios Financieros
Dynamic Pricing y Promociones digitales

DÍA 5 DIGITAL ENTREPRENEURSHIP

Nuevos modelos de negocio
Creación de una startup digital
Emprender hacia fuera y hacia dentro
Derecho digital y comercio electrónico
Finanzas para negocios digitales



Tecnología para negocios digitales
 Gestión del talento digital
 Lean Start-up

DÍA 5 TRANSFORMACIÓN DIGITAL SECTORIAL

Cómo la Transformación Digital afecta a cada sector
 Sector Turístico: de AirBnB a Ushuaia
 Transformación digital del sector Hospitality
 Sector Retail: Transformación Digital
 Transformación Digital de Tesco
 Sector Transporte: Uber
 Transformación Digital de los sectores Recreación y Ocio
 Transformación Digital del Deporte
 Transformación digital de la Medicina
 Sector Lujo: Transformación Digital de El Corte Inglés
 Transformación digital de la Banca
 Industria 4.0

Programa

CRONOGRAMA SEMANA INTERNACIONAL DIGITAL TRANSFORMACION						
ABRIL						
	Horario	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes
Sesiones	09:00	Transformacion Digital de la Estrategia	Transformacion Digital del Marketing	Transformacion Digital de las Ventas	Transformacion Digital de las Operaciones	Tranformacion Digital de los Aspectos de los Negocios
	10:00					Digital Entrepreneurship
	11:00					Trasnformacion Digital Sectorial
	12:00					
	13:00					
	14:00					
Comida	14:00 - 15:00	COMIDA				
Sesiones	15:00 - 16:30	Transformacion Digital de la Estrategia	Transformacion Digital del Marketing	Transformacion Digital de las Ventas	Transformacion Digital de las Operaciones	Tranformacion Digital de los Aspectos de los Negocios
						Digital Entrepreneurship
						Trasnformacion Digital Sectorial
Traslado	16:30 - 17:30	TRASLADO				
Visita Empresarial	17:30 - 19:00	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Cena	20:30 - 24:00					Cena Bernabeu



Líder del proyecto

Antonio Díaz Morales

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, por la Universidad Complutense de Madrid. Executive MBA, por el Instituto de Empresa y Global Senior Management Program University of Chicago e Instituto de Empresa. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Especialidad Marketing), por la Universidad Complutense de Madrid.

Profesor académico en varias universidades entre ellas: Universidad Complutense de Madrid, Instituto de Empresa, EAE Business School, OBS, Universidad Camilo José Cela, Universidad Anáhuac: con temas de marketing, Ventas, Lanzamiento de nuevos productos, Trade Marketing etc.

Ha impartido cursos de formación internacional, cuenta con numerosos trabajos de investigación, entre ellos: El futuro de las cadenas de Farmacia en España, Diseño de eficiente de tiendas de telefonía de móvil para AMENA. Estudio para identificar las características de peluquerías que operaban con productos L’Oreal, Creación de casos de estudio etc.

Dentro de Libros publicados, cuenta con: Los retos del Marketing en el Punto de Venta y Gestión por Categorías y Trade Marketing. Y Artículos: “Los Retos del Marketing en el Punto de Venta” La rentabilidad del surtido de productos. Gestión internacional de canales en el mercado de Gran Consumo. Divorcio de la marca Santander Central Hispano. Dirección de ventas, de la estrategia a la práctica, Los Retos de la formación ejecutiva entre los más recientes.

Conferencista nacional e internacional

Dentro de su Carrera Profesional, ha ocupado los siguientes puestos:

Director General de Nebrija Business School, Director General de la División de Formación. Grupo Planeta, Subdirector General del Instituto de empresa, Director General de desarrollo corporativo, Asesor del Consejo de Administración de Spumador, Lehman Brothres Italia, Presidente de Megasoftware Computer Technologies, Director Comercial de alimentación - La Casera, European Trade Marketing, Director- Hasbro Europe y Director General de transición en Grecia y Portugal entre otros.

Actualmente es Director del Programa de Alta Dirección de la Universidad Sergio Arboleda, en Colombia, y consultor asociado al IDEA.



Reconocimiento

Al terminar el programa los estudiantes recibirán un reconocimiento por la Universidad Sergio Arboleda con sede en Colombia.

Universidad Sergio Arboleda, a través de un recorrido histórico que ya completa 31 años, ha liderado un proyecto de formación integral que descansa en cuatro pilares fundamentales: Humanismo, Excelencia Académica, Internacionalización y Emprendimiento e innovación.

Desde las aulas han venido forjando individuos con profundos conocimientos en las diversas ciencias del saber, con un bagaje cultural que les permita identificar sus raíces, velar por los valores ancestrales y ser cultores del arte y las letras; aptos para participar en procesos de desarrollo aquí y más allá de las fronteras, y preparados para crear, emprender e innovar, condiciones indispensables en los profesionales actuales.

Año tras año se han sometido a un riguroso proceso de actualización nuestro proyecto educativo, de manera que responda a las tendencias y necesidades del mundo contemporáneo. Así lo evidencia su historia, las acciones presentes y las proyecciones al futuro.

Costo

El costo del programa impartido en Madrid será de 2,350.00 (dos mil trescientos cincuenta euros) en su equivalente en moneda nacional al momento del pago más IVA por alumno. En caso de ser egresado de la Red de Universidades Anáhuac el costo será de 1,950.00 euros (Mil novecientos cincuenta euros) en su equivalente en moneda nacional al momento del pago más IVA por alumno. Este costo incluye:

- Alojamiento en el hotel sede (Pozuelo)
- Desayuno en el hotel
- Traslados del hotel sede a la Universidad y de la Universidad a las empresas que se visitarán
- Coctel de clausura en el restaurante del Estadio “Santiago Bernabeu”

No incluye el costo del avión y comidas

Calendario de pago:

- 50% a la hora de inscribirse
- 50% dos semanas antes de que se inicie el curso en Madrid