
RAE

UN PROGRAMA DE





El Programa de Actualización Empresarial es un espacio de aprendizaje dinámico, con nuevas ideas y herramientas que abarcan los ejes más importantes del management para el desarrollo y la implementación de estrategias en su empresa.



**UN PROGRAMA PARA ACTUALIZAR, INSPIRAR Y
POTENCIAR EL MANAGEMENT DE SU EMPRESA**

LE PERMITIRÁ AMPLIAR SU VISIÓN, BUSCANDO UNA
TRANSFORMACIÓN EN LAS CAPACIDADES Y APTITUDES A
TRAVÉS DE LOS VALORES HUMANOS.

DIRIGIDO A

- DIRECTORES
- GERENTES
- EJECUTIVOS
- EMPRENDEDORES
- PYMES
- DUEÑOS DE EMPRESAS

Y todas aquellas personas interesadas en conocer las últimas herramientas y tendencias del management

COACHING EJECUTIVO



PABLO ALAMO 

Ph. D. y Máster en Economía y Empresa en la Universidad de Comillas (Madrid, España). Tesis Doctoral sobre los Determinantes de la Innovación en las Empresas Familiares.

Comunicador Social y Periodista de la Universidad de Navarra (Pamplona, España). Es Coach certificado por Tisoc – The International School of Coaching - y consultor en temas de liderazgo, estrategia, responsabilidad social y productividad con desarrollo humano. Autor de tres libros: “La solución Pékerman”, un ensayo de liderazgo, “Ética para Zavalita”, un manual de ética profesional, e “Individuo y estado”, un estudio de filosofía política; y co-autor de “El fenómeno Trump” (2016).

En la actualidad, los gerentes más reconocidos son conscientes que la cultura de liderazgo ha cambiado y que vivimos en una constante transformación que afecta la manera de relacionarnos con los demás. Hoy en día es necesario saber aplicar herramientas de coaching para liderar mejor y desarrollar todo el potencial de las personas que están a nuestro cargo.

En este módulo se desarrollará la mentalidad justa y los hábitos necesarios para ser un ejecutivo de alto impacto y con vocación de trascendencia. Otorgará conocimiento y fortalecerá las habilidades directivas haciendo énfasis en fortalecer el liderazgo a través de la práctica del coaching; aprender a reconocer y potencializar el talento personal y el de los demás; reconocer el valor de las diferencias y desarrollar la mentalidad adecuada para los retos de liderazgo.

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA



HORACIO ARREDONDO 

Profesor Docente Asociado en Estrategia y Dirección General de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez.

Es también asesor de empresas, centrando su práctica en la formulación, formalización y ejecución estratégica. Ha participado en proyectos de estrategia para la Mutual de Seguros, Ultramar, Club Deportivo Universidad Católica, Corporación Municipal de Puente Alto, entre otros.

Doctorate in Business Administration(c), IE Business School, España; MBA, Universidad Adolfo Ibáñez, Chile. Ha complementado sus estudios mediante seminarios en el Centro para Ejecutivos del Babson College de Boston, y Wharton Business School de la Universidad de Pennsylvania.

La estrategia es un acto de cuestionamiento desafiante a la organización en su conjunto y la falta de ella es la fuente más común de errores de las decisiones de gestión.

En este módulo de contenidos teóricos y prácticos podrás aprender las herramientas necesarias que te permitirán realizar la planificación estratégica de tu empresa.

* Este módulo cuenta con un workshop al día siguiente

TOMA DE DECISIONES EFECTIVAS



ARIEL CASARIN 

Profesor del Departamento de Estrategia y Director Académico de los Programas MBA en Santiago, Lima y Miami de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez.

Tiene un Doctorado en Business Economics y una Maestría en Economía y Finanzas de la Universidad de Warwick, y una Maestría en Finanzas de la Universidad del CEMA. Se graduó en Administración (con honores) de la Universidad Católica de Córdoba, Argentina. Entre 2003 y 2014 fue profesor de Empresa, Sociedad y Economía en el IAE Business School, en Argentina. Durante su trabajo en el IAE fue director de su unidad académica y director académico de programas ejecutivos abiertos y para empresas, y participo regularmente en los comités académicos de MBAs y del programa doctoral.

La mayoría de las veces se decide por intuición, especialmente cuando se cuenta con mucha experiencia y las situaciones se repiten, o son parecidas. Sin embargo, la intuición puede jugar en contra y llevar a cometer errores. Durante el módulo se profundizará la comprensión y se ejercitará las capacidades individuales para tomar decisiones y diseñar procesos grupales de decisión más efectivos.

Mediante ejercicios y simulaciones grupales espontaneas se pondrá en práctica algunos mecanismos para evitar caer en trampas comunes, desintegrar problemas en partes más manejables, considerar mejor las alternativas disponibles y analizar información de manera más efectiva.

También se revisará algunos esquemas organizacionales que permiten a las empresas mejorar sus procesos de toma de decisiones.

DESIGN THINKING



ENRIQUE TOPOLANSKY

Dirige el Centro de Innovación y Emprendimientos de la Universidad ORT Uruguay.

Contribuye al desarrollo del ecosistema emprendedor de Uruguay, socio fundador de la primera incubadora de base tecnológica del país. Consultor del BID, PNUD, ONUDI, Banco Mundial y el Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Licenciado en Informática y Máster en Negocios y Administración.

El Design Thinking es una metodología para desarrollar innovación que permite identificar oportunidades y visualizar formas de solucionar problemas a través de una nueva manera de pensar donde coincide la solución con lo que es tecnológicamente factible y con una estrategia viable de negocios.

Este generador de innovación, se puede aplicar a cualquier campo. Desde el desarrollo de productos o servicios hasta la mejora de procesos o la definición de modelos de negocio.

El proceso esta compuesto por cinco etapas. No es lineal y en cualquier momento se puede ir hacia atrás o hacia delante, incluso saltando etapas no consecutivas: empatizar, definir, idear, prototipar y testear.

* Este módulo cuenta con un workshop al día siguiente

CONSTRUCCIÓN DE MARCA



DIEGO LUQUE 

Socio en Picnic, a Brand Building by Doing Company, fue Director de Innovación Estratégica en Ogilvy & Mather para Argentina y antes fue responsable de la comunicación de Nike para el Cono Sur.

Lideró proyectos globales para Unilever (Axe, Rexona). Fue Gerente de Marketing en Levi's para America Latina. Elegido en 2014 como unade las 50 personas mas innovadoras de Argentina, según la revista Argentina de negocios Apertura. Miembro de la Asociación Argentina de Planning, siendo su presidente hasta el 2014, y ha ayudado a desarrollar y difundir el Planeamiento Estratégico.

Las empresas que hoy son percibidas con mayor valor son las que más aportan a la vida de las personas. ¿Por qué existe su marca?, ¿qué valor desea aportar en el día a día de la gente?, ¿qué cambio positivo desea ver en el mundo?, si su producto no existiera: ¿para qué existiría su marca?.

El desafío de este módulo es encontrar cómo las empresas pueden accionar el propósito de marca con acciones útiles que aporten valor y de esta forma convertirse en marcas valiosas, relevantes, modernas.

Se explorarán nuevas maneras de construir marcas modernas a través de la Innovación y el Brand Building by Doing.

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS



ROSANA FERNÁNDEZ 

Licenciada en Gerencia y Administración de Empresas por Universidad ORT Uruguay, MBA por ESADE Business School, de Barcelona.

Coordinadora Incubadora del Centro de Innovación y Emprendimientos (Universidad ORT Uruguay). Docente de la asignatura Emprendimientos Dinámicos (Universidad ORT Uruguay). Consultora de negocios para pymes y startups. Tutora de nuevos emprendimientos y formuladora de proyectos para el levantamiento de fondos.

En este módulo podrás descubrir y analizar los procesos de creación y captura de valor con procesos y modelos de negocios innovadores. Se trabajará diseñando diferentes opciones de innovación al interior de las empresas que participen y finalmente se reflexionará sobre los procesos de implementación en la red de tu empresa y del proceso de emprendimiento corporativo.

BUSINESS INTELLIGENCE



LEONEL FRATTESI



Subdirector de la Comisión de Métricas de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico, y miembro fundador del Consejo de Analítica de Datos de la Asociación de Marketing Directo e Interactivo de Argentina.

Líder de Consultoría de Negocios en DBi, la compañía número uno de Europa y Latinoamérica en Analítica Digital y Data Science aplicado a canales digitales, donde brindó consultoría a, entre otras organizaciones: Unilever, The Walt Disney Company, la ONU, FOX, Tigo, Telefónica, Grupo Santander, Mercado Libre, Grupo Clarín y Cencosud.

Docente en Análisis de datos digitales la Universidad de Buenos Aires y en Analytics y Métricas de Negocio en Universidad de San Andrés.

En un mundo donde producir y almacenar datos es cada vez más fácil y barato, nos encontramos ante una sobreabundancia de información. Para el negocio, el problema ya no consiste en cómo disponer de información, sino en cómo darle sentido para generar un conocimiento que permita tomar decisiones inteligentes.

Durante este módulo se enfrentará el desafío de plantear, desde un punto de vista estratégico, las actividades de inteligencia de negocio y el ciclo de vida de la información de forma en que puedan aportar al bottom line del negocio.

PAEXPERIENCE + TENDENCIAS



OTI GONZALEZ



Consultor de empresas, Coach Ontológico, Performance. Co Fundador de Customer Feel.

Ingeniero comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile con especialización en estrategia. Tiene un MBA en el Programa Multinacional y otro en Esade School of Business, España. Fue entrenador de Dale Carnegie y lideró la creación de la empresa SWT Paraguay S.A. Cuenta con experiencia en áreas de marketing. Desarrollo el programa "Nuestra Gente Pilar".

En un entorno de incertidumbre, lo único seguro es el cambio. Las tendencias son hechos que ocurren en todos los mercados y que están desembarcando con fuerza en Paraguay.

A fin de identificar oportunidades o posibles riesgos para tu empresa, dedicamos un módulo a conocer lo que está ocurriendo en el mundo y en nuestro país.

En busca de casos de éxito y obtener nuevas ideas, hacemos un recorrido temático por empresas líderes de distintos rubros que nos permiten identificar el secreto de su éxito, explorar las tendencias y conocer las mejores prácticas.



Durante el desarrollo del programa invitamos a algunos módulos a personas con el espíritu PAE a compartir breves charlas sobre sus experiencias para conocer ejemplos locales de casos inspiradores en distintas áreas.

AGENDA

- DESIGN THINKING 5 y 6 de abril
- BUSINESS INTELIGENCE 10 de mayo
- MODELO DE NEGOCIOS CANVAS 7 de junio
- PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA 5 y 6 de julio
- CONSTRUCCIÓN DE MARCA 23 de agosto
- TENDENCIAS + PAEXPERIENCE 4 de septiembre
- TOMA DE DECISIONES EFECTIVAS 4 de octubre
- COACHING EJECUTIVO 8 de noviembre

Jueves 8hs a 18hs
World Trade Center

***2 de estos seminarios son canjeables por cualquiera de los otros 18 que componen el calendario de PTF**

INVERSIÓN

INDIVIDUAL

\$ 3499

CORPORATIVA*

\$ 3199

*A partir de 3 personas

INCLUYE 7 SEMINARIOS, 2 WORKSHOPS, 1 PAEXPERIENCE, 1 **PASE PREMIUM A EXPONEGOCIOS 2018**.
ADEMÁS COFFEE BREAKS, ALMUERZOS, MATERIALES Y CERTIFICADO.

**HASTA 6 CUOTAS
SIN INTERESES**
Con tarjeta de crédito Itaú
Consultá también otras formas de financiación



Al participar de este programa adquirirás automáticamente esta membresía que te da beneficios para que te sigas capacitando: descuentos en otros eventos, newsletters informativos y contenido exclusivo.



“Soy una persona que realiza muchos cursos al año, busco hacer cursos de desarrollo personal y de crecimiento profesional y el PAE lleno mis expectativas en ambos sentidos”

LUIS FRETES - DIRECTOR DE PROTEK Y EX PRESIDENTE DE LA ADEC

“El PAE para mi fue un conjunto de herramientas que me ayudo a continuar y mejorar el desempeño profesional. No me puedo quedar con un solo módulo. Me sirvió para aplicar ditintos conceptos en el momento y transmitir esa información a la gente con la que trabajo. Esos conocimientos y la pasión con la que nos transmitían hacían que aprendamos y aprovechemos muchisimo”

PATRICIA BORDÓN - DIRECTORA MARIN'S CONFITERÍA



CONOCENOS MÁS



PTF



@somosptf



@somosptf



0984 967 700



021 665 008



Next Consultora



0986 203535



021 214140

INFO@PTF.COM.PY

Si tenés consultas escribinos

