ptf BUSINESS EDUCATION

next

PRESENTAN



Programa de Actualización Empresarial

2019



Un programa para actualizar, inspirar y potenciar el management de tu empresa.

Te permitirá ampliar tu visión, buscando una transformación en las capacidades y aptitudes a través de los valores humanos.

DIRIGIDO A



- Dueños de empresas
- Directores
- Gerentes
- Ejecutivos

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

CONTENIDO

- Design Thinking
- Propósito de Marca
- Toma de desiciones
- Organizaciones Exponenciales
- PAExperience
- ExpoNegocios
- Planificación Estratégica
- Managing Millennials
- Estrategias de Cremiento en Ventas

DESIGN THINKING

Cómo desarrollar soluciones innovadoras a través de procesos creativos

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.



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.

ptf BUSINESS EDUCATION

next

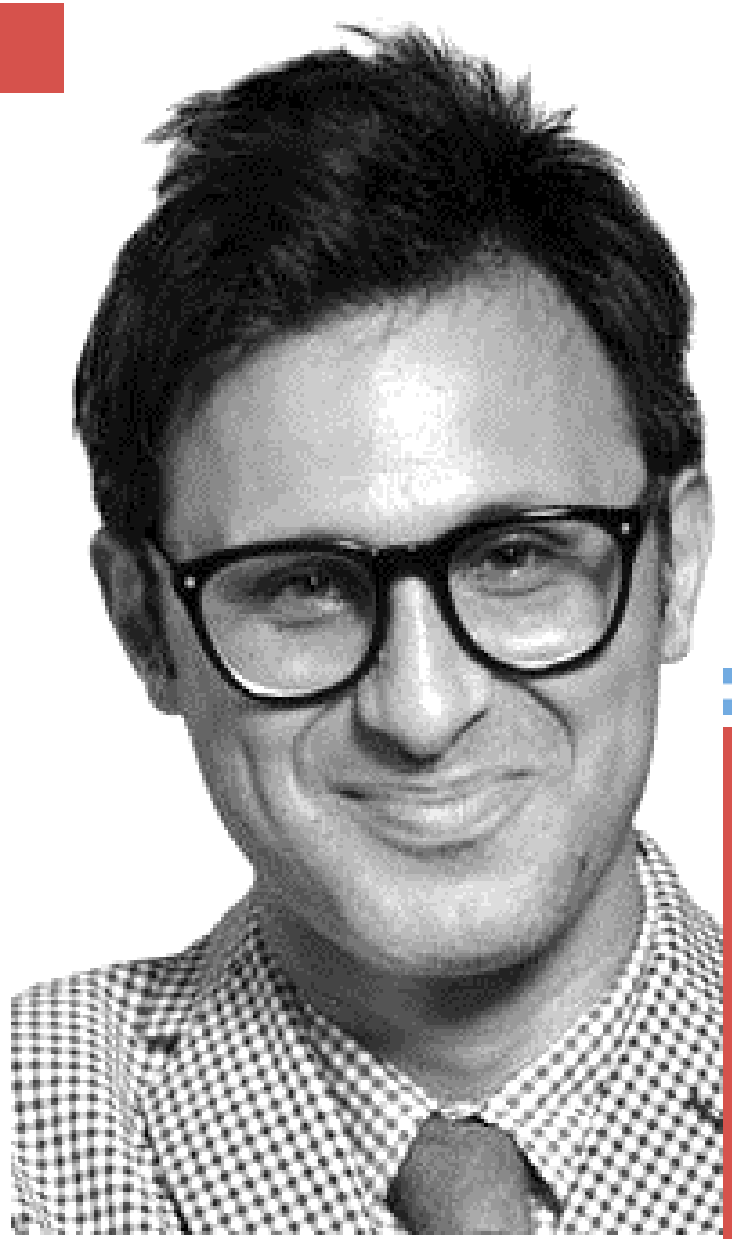
PROPÓSITO DE MARCA

Cómo lograr que tu marca sea más relevante para las personas

Las empresas que hoy son percibidas con mayor valor son las que más aportan a la vida de las personas. ¿Por qué existe tu 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 tu 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.



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 una de las 50 personas más 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.

ptf BUSINESS EDUCATION

next

TOMA DE DECISIONES

Cómo ejercitar capacidades para tomar mejores decisiones

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 ejercitarán las capacidades individuales para tomar decisiones y diseñar procesos grupales de decisión más efectivos.

Mediante ejercicios y simulaciones grupales espontáneas se pondrán 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 revisarán algunos esquemas organizacionales que permiten a las empresas mejorar sus procesos de toma de decisiones.



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 participó regularmente en los comités académicos de MBAs y del programa doctoral.

ORGANIZACIONES EXPONENCIALES

Cómo acelerar el crecimiento de tu empresa mediante el uso de la tecnolgía

¿Que tienen en común empresas como Netflix, Spotify, Uber y Airbnb? Estas empresas están transformando las reglas del juego de los mercados en los que operan (en el entretenimiento, transporte y turismo). Han puesto en evidencia cuán frágiles pueden ser los modelos de negocio y cómo la tecnología puede redefinirlos, al tiempo que generaron la resistencia de aquellos que se vieron sorprendidos por estos nuevos competidores. Los expertos se refieren a estas compañías como disruptivas y exponenciales.



RAJESH RANI

El término organización exponencial (ExO) apareció por primera vez en el libro Exponential Organizations escrito por Salim Ismail, Michael S. Malone y Yuri van Geest. Este tipo de organizaciones, a diferencia de las tradicionales o lineares que se ven afectadas por recursos limitados, se rigen por el supuesto de la abundancia. Eso provoca que generen disrupción y transformen industrias completas en muy poco tiempo. Una organización exponencial es aquella cuyo impacto es desproporcionalmente mayor - por lo menos 10x - comparada con su competencia u organizaciones similares en la industria gracias al uso de nuevas técnicas organizacionales apalancadas en el uso de nuevas tecnologías.

Graduado en Economía y Ciencias Políticas por la Universidad de Michigan (USA), realizó un programa de intercambio en Democracia, Poder y Conflicto y Economía del Desarrollo en la London School of Economics (UK) y tiene un título de Service Designer de la Escuela de Innovación EISE (BR). Más de 12 años de experiencia en innovación social, diseño de servicios, RRHH y educación en Latinoamérica, África y Asia.

ptf BUSINESS EDUCATION

next

MANAGING MILLENNIALS

Cómo gestionar la interacción entre distintas generaciones en tu equipo

En el 2020 el 35% de la fuerza laboral en las empresas van a ser hombres y mujeres Millennials – mismo % que ese año serán los de la Generación X - eso implica que en muchas ocasiones son ellos quienes lideran, personas mayores exitosas que deben aceptar en sus equipos a quienes no necesariamente quieren seguir sus pasos.

Muchas veces se contrapone la forma de ver el trabajo, la priorización de tareas y la discusión termina en un juicio valórico mutuo, que impide una conexión profunda conducente a productividad y bienestar, pero ¿Es tan grande el abismo que nos separa? ¿Quiénes deben adaptarse? ¿Qué no nos gusta de ellos? ¿A qué le tememos en verdad?



RODRIGO SAA

En este módulo conocerás datos, puntos de vista y juicios con respecto a este segmento, las formas de enfrentar el desafío, siendo el eje central, el avanzar más allá del dato anecdótico o la caricatura hacia planes de acción que podrán aplicar en sus equipos

Profesor de Innovación y Comportamiento del Consumidor en la Universidad Adolfo Ibáñez, Universidad de Chile. Ingeniero Civil Industrial, y Master en Comportamiento del Consumidor Universidad Adolfo Ibáñez. Co – Fundador de Formulisa, empresa focalizada en Etnografía de la Data. Más de 12 años como consultor de empresas en Latinoamérica en temas de Estrategia, Innovación y Gestión de Personas.

ptf BUSINESS EDUCATION

next

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO EN VENTAS

Cómo proyectar de forma dirigida para lograr conquistar no a más clientes, sino a los mejores

La venta compleja ha cambiado mucho en los últimos tiempos.Afortunadamente ahora la economía está creciendo, pero apenas el 4 por ciento y cuando la mayoría quiera crecer al doble dígito, es decir, al 10 por ciento. La única manera de lograrlo es una estrategia de ventas comercial y metódica.

En este módulo identificaremos las 4 estrategias de crecimiento que de el se desprenden del analísis 80/50, tomando en cuanta el impacto por perdida, las 3 reglas de penetración, los criterios de depuración y el mínimo de prospección.



NICO SCHINAGL

Asesor Comercial de Carlos Slim y columnista del Harvard Business Review. Profesor de las maestrias de la Universidad Anáhuac, el tecnologico de Monterrey y el ITAM. Fundador y presidente de The Sales Specialist Club, agrupación de especialistas de ventas de America Latina. Doctor de Investigación aplicada y escritor para las revistas del INCAE, WOBI, Grupo Mundo Ejecutivo y Expansión.

ptf BUSINESS EDUCATION

next

PAEXPERIENCE
+ TENDENCIAS

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 nuestra empresa dedicamos un módulo a conocer lo que esta 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.



OTI GONZÁLEZ

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

Ingeniero comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile con especialización en estratégia. 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”.

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.

ptf BUSINESS EDUCATION

next



AGENDA DEL PAE

11 DE ABRIL
Design Thinking

23 DE MAYO
Próposito de Marca

20 DE JUNIO
Toma de Decisiones

25 DE JULIO
Organizaciones Exponenciales

08 DE AGOSTO
PAExperience

11 y 12 DE SETIEMBRE
ExpoNegocios

16 DE OCTUBRE
Planificación Estratégica

14 DE NOVIEMBRE
Managing Millennials

05 DE DICIEMBRE
Estrategias de Crecimiento en Ventas

8hs a 18hs
Sheraton Asunción Hotel

***2 seminarios de la agenda del PAE son canjeables por cualquiera de los otros que componen el calendario de PTF (no aplica a ExN y PAEx)**

ptf BUSINESS EDUCATION

next

Consultá otras formas de financiación

INVERSIÓN

INDIVIDUAL	GRUPAL
$ 3499	$ 3199
	A partir de 3 personas

Incluye 7 seminarios, 1 PAExperience, 1 pase premium a ExpoNegocios 2019.

Además coffee breaks, almuerzos, materiales y certificado.

Este programa se habilita a partir de 25 inscriptos.



Al participar de este programa adquirís automáticamente esta membresía que te da beneficios para que te sigas capacitando.

Conocé a los PTF Members del PAE

ALGUNAS EMPRESAS QUE CONFÍAN EN EL

ABC Color	Carsa
Artico	Cavallaro
Aseguradora Yacyreta	Chacomer
Aseretto & Asociados	Chacore
Asismed	CIE
Automaq	Clínica Kegler
Banco Atlas	Colonizadora Agustin
Banco GNB Paraguay	Comtel
Banco Regional	Copetrol
Bayer	Copipunto
BBVA	DHL Paraguay
Bebidas del Paraguay	Distribuidora Dirigida
Benditas Empanadas Gourmet	Distribuidora Gloria
Bepsa del Paraguay	Edesa
Bernardino	El Rodeo
Bertoni +	El Sena
Botica Magistral	Electro Diesel
Britimp Seguridad	Farmacenter
British American Tobaco	Farmacéutica Paraguaya
Cadiem Casa de Bolsa	Filmagic Entertainment

ALGUNAS EMPRESAS QUE CONFÍAN EN EL

Financiera El Comercio	Kimberly Clark
Financiera Paraguayo Japonesa	Koga
Financiera Rio	La Consolidada de Seguros
Fundación Teletón	La Quimica Farmaceutica
Gorostiaga Automóviles	La Rural de Seguros
Grupo Fabiola	Laboratorio Catedral
Grupo Favero	Nutrihuevos
Grupo Nación	Lincoln
Heisecke y Cia	Logicalis
Hielo Nevado	Mafado
Hierbapar	Manufactura Pilar
Indufar	Mapfre
Infocenter	Mariscal Lopez Shopping
Inmobiliaria del Este	Mater Prim
Inpaco	Mazzei
Interasistencia	Mercurio
Itaipú Binacional	Monital
Itaú	Nauta
J Fleischman y Cía	Navemar
Jobs	Negofin

ALGUNAS EMPRESAS QUE CONFÍAN EN EL

NGO	Sueñolar
Nuestra Sra. de la Asunción	Supermercado El Pueblo
Nueva Americana	Synchro Image
Óptima	Talleyrand
Pago Express	Telefuturo
Palermo	Texo
Pollpar	Tigo
Protek	Todo-Ksa
Punto Server	Tu Financiera
Puntofarma	Última Hora
Rakiura	Upisa
Record Electric	Venezia
Salemma	Villa Morra Shopping
Caacupemi	Villa Morra Suites
Santa Clara	Vistage Paraguay
Santa Margarita Té Guaraní	Voicenter
Seagro	Ybapyta
Shopping Del Sol	Yrendague
Shopping Mariano	Zamphiropolos
Sigma	

CONOCENOS MÁS

PTF
@somosptf
@somosptf
0984 967 700
021 665 008

Next Consultora
@nextconsultora
0986 203 535
021 214 140
www.next.com.py

INFO@PTF.COM.PY
Si tenés consultas escribinos

NEXT@NEXT.COM.PY
Si tenés consultas escribinos