



Presentan

PAE

Programa de **Actualización
Empresarial**

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

- Transformación Organizacional
- Marketing Digital para no Marketers
- Estrategias de Crecimiento en Ventas
- Metodologías Ágiles
- Planificación Estratégica
- Innovación
- Toma de Decisiones

Transformación Organizacional

Cómo preparar a la empresa para adaptarse a los cambios

El mundo está cambiando a una velocidad vertiginosa. “La única constante es el cambio”, dice Peter Diamandis, fundador de Singularity University. Nuestras empresas y organizaciones no sólo están expuestas a la irrupción de nuevos modelos de negocios, sino que se hace necesario incorporar y aprender las habilidades de transformación constante. Las organizaciones que no están preparadas para el cambio, están destinadas a desaparecer.

En este módulo aprenderemos que es lo que tiene que cambiar en nuestra organización, saber que está transformación es posible, y fundamentalmente cuál es el rol de los líderes en este proceso.



Rodrigo Saa

Profesor de Innovación y Comportamiento del Consumidor en la Universidad Adolfo Ibáñez, Universidad de Chile, consultor en Espacio VE.

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.

Marketing Digital para no Marketers

Cómo desarrollar estrategias digitales y medir resultados

Se hace evidente que hoy las empresas y personas saben que el mundo digital es el nuevo campo de batalla en el ámbito de los negocios, pero ¿están conscientes de la necesidad de establecer una estrategia digital?.

Al mismo tiempo las distintas plataformas cambian de manera rápida y constante y nos obligan a adaptarnos. En este módulo veremos cómo encarar el desafío de mantenernos vigentes en el mundo digital con las nuevas formas de comunicar.



Damian Sztarkman

Licenciado en Comercialización y MBA de la Universidad Torcuato Di Tella. Realizó trabajos para Microsoft, HP, Kimberly Clark, Disney en Latinoamérica, Ford Argentina, Librerías Yenny / El Ateneo y Musimundo. Profesor en el MBA y en el Máster en Marketing de la Universidad de San Andrés en Argentina.

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 él se desprenden del análisis 80/50, tomando en cuenta el impacto por pérdida, las 3 reglas de penetración, los criterios de depuración y el mínimo de prospección.



Nico Schinagl

Autor del libro Estrategias de Éxito para ventas exitosas (2012), Estrategias de Éxito 2 (2014) y Estrategias de Éxito 3 (2018), profesor de los programas de las maestrías de la Universidad Anáhuac, IBERO, Tec de Monterrey, escritor y especialista de las revistas Mundo Ejecutivo, Expansión y el Harvard Business Review, y con más de 600 seminarios impartidos a top producers de las empresas más importantes de Latinoamérica.

Planificación Estratégica

Cómo diseñar y ejecutar planes a nivel estratégico

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.



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.

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 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.



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.

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 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.



Bruno Defelippe

Director Ejecutivo de la UCOM-Univ. Comunera. Co-fundador de Koga Impact Lab, Sistema B Paraguay, Loffice, ASEP Y y la Red de Inversión Ángel Py. Fellow Ashoka (red global de emprendedores sociales) y del Centro de Desarrollo y Democracia de Stanford University (2015).



Beneficio Especial

E EXPO NEGO CIOS

Pase Premium a dos días de conferencias internacionales
que ampliarán tu visión de los negocios.

PAE

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.





16

de abril

**Transformación
Organizacional***

21

de mayo

**Marketing
Digital para no
Marketers***

19

de junio

**Estrategias de
Crecimiento en
Ventas***

30

de julio

**Metodologías
Ágiles***

20

de agosto

PAExperience

2 Y 3

de setiembre

ExpoNegocios

17

de setiembre

Innovación*

22

de octubre

**Planificación
Estratégica***

19

de noviembre

**Toma de
Decisiones***

8hs a 18hs / Sheraton Asunción Hotel

**2 de estas masterclass pueden ser canjeables por otras que realice PTF en el 2020*



Consultá otras formas
de financiación

Inversión

Individual

\$ 3499

Anticipadas

\$ 2699

Hasta el 16 de marzo

Incluye coffee breaks, almuerzos, materiales y certificado de participación.

Este programa se habilita a partir de 25 inscriptos

ptf alumni

Participando del programa formas parte de la red Alumni de PTF. Esta comunidad te brinda beneficios para que te sigas capacitando.

[Conocé a los PTF alumni del PAE](#)

Algunas empresas
que confían en el



ABCColor	Carsa
Artico	Cavallaro
Aseguradora Yacyreta	Chacomer
Aseretto&Asociados	Chacore
Asismed	CIE
Automaq	ClínicaKegler
Banco Atlas	ColonizadoraAgustin
Banco GNBParaguay	Comtel
Banco Regional	Copetrol
Bayer	Copipunto
BBVA	DHL Paraguay
Bebidas del Paraguay	DistribuidoraDirigida
Benditas Empanadas Gourmet	DistribuidoraGloria
Bepsa del Paraguay	Edesa
Bernardino	EIRodeo
Bertoni+	EISena
Botica Magistral	Electro Diesel
Britimp Seguridad	Farmacenter
British American Tobacco	FarmacéuticaParaguaya
Cadiem Casa de Bolsa	FilmagicEntertainment

Algunas empresas
que confían en el



Financiera El Comercio	Kimberly Clark
Financiera Paraguayo Japonesa	Koga
Financiera Río	La Consolidada de Seguros
Fundación Teletón	La Química 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 Cia	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

 0984 967700

 021665008

 info@ptf.com.py

   @somosptf

Next Consultora

 0986 203535

 021214140

 netx@netx.com.py

   @nextconsultora