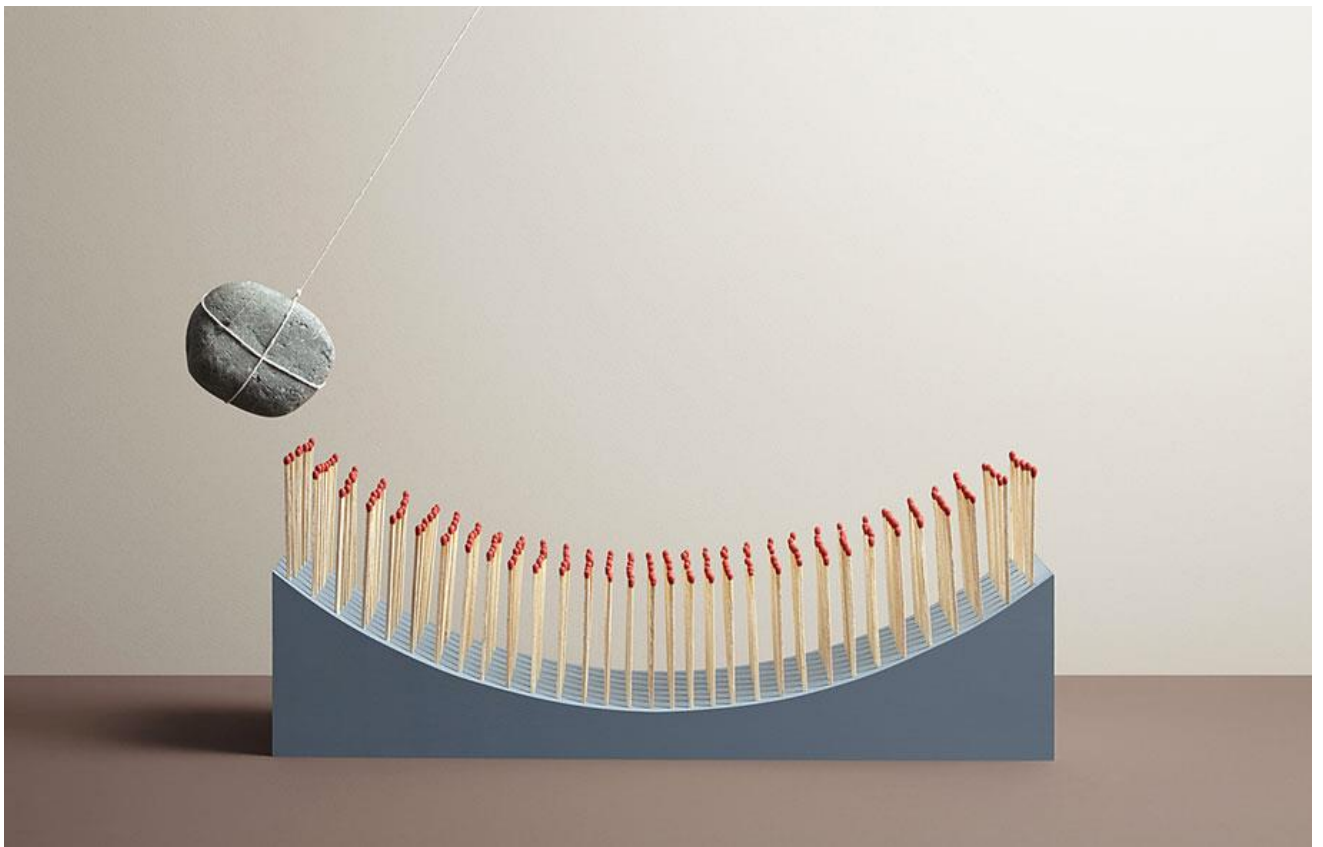


Curso de

Posgrado Internacional en

Dirección Estratégica

- PIDE -



Buenos Aires (Argentina)

Tel: (+54 370) 4 630 997 / (+54 11) 2084-6126

Web: <http://fundaciondenuo.blogspot.com>

Asunción (Paraguay)

Tel: (021) 237 6915 / (+595) 982 100 265

Correo: seminarios@revistaplus.com.py

Súper Intensivo: 15ª edición – 2019

Organizado y coordinado por Fundación Denuo.

Programa, profesores y título de Universidad de Belgrano.

Igual que en Buenos Aires, ahora en Asunción.

INTRODUCCIÓN

Los directivos del mundo que se olvidaron de la estrategia han perdido capacidad de dirigir sus empresas. La Dirección Estratégica tiene como responsabilidad sostener pero también modificar el rumbo de las organizaciones. Esos cambios del timón pueden ser proactivos pero también obligados por los vientos cruzados, y son el marco de la dirección. Esos nuevos rumbos se transforman en nuevos negocios y nuevas organizaciones. Por eso la palabra clave en la dirección de una empresa es "Negocios" y la estructura para pensarlo, decidirlo, crearlo y operarlo es la esencia de la función directiva.

Latinoamérica no está ajena a los cambios que vienen del contexto. Es más, a partir de su desarrollo el mundo la está observando ya no como proveedora de materias primas, sino como competidora muy dura y joven, que entra en el panorama de oportunidades pero también de amenazas.

Ya no es paradójico sino estratégico, que la empresa se enfrente con su demanda y sus proveedores y que colabore con sus competidores. Aceptar y resolver paradojas como éstas, trastornar conocimientos generalmente aceptados, requiere aprehender un nuevo conjunto de habilidades y herramientas para dirigir estratégicamente empresas, negocios y áreas de trabajo y construir estrategias con capacidad de organizarse con personas de este nuevo siglo.

Quienes pretendan entender y transitar estas nuevas rutas y trayectorias, aquellos que no nieguen la superior complejidad actual, quienes comprendan que el emprendimiento es la lógica del surfista de las olas de crisis, los que confíen en la innovación como la herramienta esencial para desarrollo de valor, tienen en la Dirección Estratégica el eje para llevar la empresa a buen puerto en estos tiempos turbulentos, caóticos, hipercompetitivos, pero llenos de chances. Es acuciante aprender a ver oportunidades y ser parte del cambio.

El futuro Latinoamericano se ve regado de nuevos conceptos y herramientas que ya han sido creadas y que están cosechando su primer espiral de éxito. Ese futuro debemos crearlo, diseñarlo y hacer que se realice. Es el momento de pensar anticipatoria, de creer en la diversidad tanto como en la especialización, de saber que nuestro presente es dinámico y único. Por eso debemos ser nosotros los verdaderos creadores de nuestros modelos de negocios, de nuestra identidad y nuestro rendimiento y para eso hemos creado este programa que lo dotará de creatividad y flexibilidad, de nuevas lógicas para Dirigir Estratégicamente.

OBJETIVOS

Que el asistente pueda visualizar nuevos rumbos, definir innovaciones y armar estrategias para los nuevos horizontes.

Que incorpore herramientas específicas y activas para:

- a) Analizar los negocios emergentes de Latinoamérica.
- b) Innovar estratégicamente para crear y aprovechar oportunidades de desarrollo, anticipación y defensa.
- c) Desarrollar equipos de alto rendimiento aptos para crisis.
- d) Construir un nuevo concepto simultáneamente activo y reflexivo de la estrategia
- e) Transformar la empresa desde una identidad singular y una comunicación estratégica.
- f) Entender las nuevas habilidades para dirigir personas, equipos y organizaciones.
- g) Rescatar el talento humano como disparador de posibilidades de cambio.
- h) Aprender a tomar decisiones bajo incertidumbre, a través del análisis, el debate y las hipótesis.

PERFIL DEL ALUMNO

- Empresarios y Directores en búsqueda de cambios estratégicos para su Negocio u Organización.
- Gerentes aspirantes a puestos de alcance internacional y/o responsabilidad de negocios.
- Profesionales de diversas carreras que enfrentan decisiones estratégicas cotidianamente.

Este Programa está pensado para aquellos ejecutivos y emprendedores que ven coartadas sus posibilidades de capacitarse y desarrollarse, debido a las restricciones impuestas por sus exigencias laborales y la distancia con los centros educativos de excelencia.

METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE

El programa desarrolla el requerido marco teórico sobre los últimos conceptos de la Dirección Estratégica aplicado a los nuevos negocios de Latinoamérica, al mismo tiempo que aporta herramientas activas y específicas y un enfoque práctico e interactivo a través de dinámicas de equipo, discusiones de opinión y resolución de problemáticas empresariales. La selección de los módulos y profesores responde a la búsqueda de una orientación diferente, humanista y creativa de la dirección de organizaciones.

En el presente programa se trabajará con los siguientes conceptos:

- Modelos Dinámicos de Estrategia.
- Los nuevos negocios híper competitivos de América Latina.
- Análisis de Casos.
- Innovación Integral.
- Gestión del Conocimiento.
- Desarrollo de Equipos de alto desempeño.
- Cambio de Paradigmas profesionales y empresariales.
- Humanización de los Recursos.
- Teoría del Caos aplicada a los negocios.
- Videoteca educativa.
- Gestión del Cambio y la Identidad.
- Capital Intelectual.
- Desarrollo metodológico de Modelos de negocios.
- Transformación del Ambiente de Trabajo.
- Aprendizaje Lúdico.

PROGRAMA ACADÉMICO

1- Desafíos del Desarrollo Estratégico

La nueva agenda de la Dirección Estratégica. Crisis y Cambio. Tres paradigmas para repensar la estrategia. Hacer estrategia. Responsabilidades estratégicas. Desatando los preconceptos y realidades condicionantes. ¿Para qué ser estratega? Ideología y Valores como puntos de partida. El Management sano. ¿Cómo pasar de la Creencia a la Hipótesis? La estrategia en movimiento, caminos para cambiar. La dicotomía entre Diversidad y Cultura. Pasión al servicio de la gente. Las lecciones de la Innovación. Adaptabilidad y Cisnes negros. El Caos como método de acción. Hacia un Paradigma 2.0 de la Estrategia: ¿cómo dirigir innovadoramente?

2- Innovación Estratégica

Re-definición de Innovación. Cuatro campos para innovar. Innovación estratégica y Estrategia innovadora. Metodología integral para la creación de Océanos azules. Innovación en Valor. Prospectiva y Escenarios de cambio. Despliegue del Modelo de Negocios. El Lienzo (Canvas). Encaje Producto-Mercado y Empatía con el Cliente. Aprendiendo de los Emprendimientos Magros (Lean). Procesos, Productos y Management. El Radar de innovación: cómo balancear los esfuerzos innovadores. El pensamiento de Diseño+Comunicación. La destrucción creativa como paradigma. El dilema del innovador. De técnicas creativas a culturas innovadoras.

3- Identidad Corporativa y Gestión del Cambio

La problemática de la identidad y el cambio en el contexto de la Alta Dirección. "3GRCO – La Tercera Gran Revolución de la Comunicación en las Organizaciones" y los paradigmas. Distinguiendo a la Estrategia. Hacia un modelo sistémico de intervención. Dinámica de la cultura corporativa. Los stakeholders y los intereses en juego. Diseño de Mensajes Clave. La imagen y la comunicación corporativa. Crisis Management.

4- Equipos de Alto Rendimiento

Detección de fortalezas y debilidades de cada integrante. La Comunicación interna y la Complementariedad en los equipos. La Confianza como factor clave en la conformación. Las cinco Disfunciones en los equipos que no alcanzan el alto Rendimiento. Los Talentos y la forma de procesar la información. Humanizar las Organizaciones, trabajando con colaboradores motivados, responsables y comprometidos.

5- Gestión Estratégica de los RRHH

RRHH conectados a la creación y administración de negocios. ¿Debería seguirse llamando "Recursos Humanos"? Gestión del Capital Humano y la función del área como Socio Estratégico y Agente del Cambio, Gestión por Competencias: de lo que la gente tiene que hacer a lo que es capaz dar. El manejo

de las distintas generaciones laborales en la empresa. Nuevas estructuras ágiles, adaptativas y productivas: programas, procesos y modelos. Gestión y Fidelización de Talentos.

El PIDE tiene asignadas 10 horas fuera del aula, tanto previas al inicio del mismo para la lectura de materiales introductorios y posteriores a la cursada para la recopilación de datos, armado de las propuestas y realización del Trabajo de Aplicación que cierra el Posgrado.

Trabajo de Aplicación: trabajo de implementación de los contenidos de los diversos módulos a la situación de: su empresa actual, un proyecto futuro o un tercero a analizar. No es un trabajo teórico, aunque sí con base teórica. La flexibilidad es amplia, para que los alumnos se inclinen hacia aquello que creen que puede darles mayores frutos, ya sea por su actividad, por su desarrollo personal, por su formación y/o por la vocación por los temas expuestos. El objetivo es que les sirva, les interese y sean activos en su capacitación. Se evaluará la aplicación de los conceptos y metodologías. Su realización estará tutelada por los responsables del Posgrado.

EQUIPO DOCENTE

Director Académico

Lic. Fernando Cerutti (<http://ar.linkedin.com/in/fernandocerutti>)

Director de PuroManagement (Consultoría y Capacitación Estratégica). Fundador y Director de Fundación Denuo - Para la Innovación y la Excelencia en Ciencia y Tecnología. Licenciado en Administración (UBA). Posgrado en Identidad e Imagen Corporativa (UB). Director del Posgrado en Management Estratégico, de la Diplomatura en Business Administration (DBA) y del Posgrado Internacional en Dirección Estratégica (PIDE), en la Universidad de Belgrano.

Director Internacional de la Sociedad Latinoamericana de Estrategia (S.L.A.D.E.) Consejero Nacional de S.L.A.D.E. Córdoba - Argentina. Director Ejecutivo y Miembro Fundador de S.L.A.D.E. Argentina. Ex-Coordinador y consultor en la etapa de focalización de Ideas de Negocios del programa de micro-emprendimientos de LEATID – BID (Banco Interamericano de Desarrollo)

Fue Director del Diplomado Internacional en Management Estratégico (DIME), del Posgrado Ejecutivo en Identidad Corporativa (PIC) y del Posgrado en Estrategia de Negocios, Profesor MBA de *Estrategias Empresarias*, y Profesor de *Administración General*, en la Universidad de Belgrano. Director de los Posgrados en Management Estratégico, Inteligencia Comercial y Marketing Estratégico Aplicado, en la Fundación Magíster. Profesor invitado del MBA de la Universidad Americana (Asunción, Paraguay)

Fue Profesor de *Planeamiento a Largo Plazo* en la Universidad de Buenos Aires. Profesor Titular de *Política de Negocios y Competitividad*, Profesor de *Management de Nuevos Negocios* y de *Administración*, y Profesor MBA de *Fundamentos del Management* y de *Creatividad*, en la Universidad de Palermo.

Consultor y capacitador en las siguientes empresas: AGEA-Clarín, Worest (Entertainment y Casinos), Unilever - Molinos Río de la Plata, MONY Group (EE.UU.), Corpomédica, Portantino, ESET Latinoamérica, Basani, Asociación de Productores Forestales del Chaco, Tolder, Estudio Percovich(Uruguay), AMIA, Distripaper, Jomsalva, Alarmas y Soluciones, ElectroGremio, Ariel Job Center, MTA, General Seguros (Paraguay), SOS San Bernardo, Ciale, Agencia Médica, Acofar, WorldTrade Center Colonia del Sacramento (Uruguay), entre otras grandes, medianas y pequeñas empresas del país y del exterior.

Consultor y capacitador en: Estrategias de Negocios, Management Estratégico, Marketing Estratégico, Gestión del Conocimiento, Cambio Organizacional. Identidad e Imagen Corporativa, Técnicas de Ventas y Atención al Cliente, Elaboración de Planes, Investigación e Inteligencia de Mercados, Business Plan, y Desarrollo de Canales de Distribución.

Ha dado charlas y seminarios en Argentina, Bolivia, Uruguay, Paraguay, Ecuador, México y Estados Unidos, en los siguientes temas: Innovación Estratégica, Paradigmas y modelos mentales, Estrategia Empresarial, Crisis y Management, Pasión y Negocios, Marketing sin recursos, Management Estratégico, Ideología y Valores, Plan de Negocios, Adaptabilidad y Antifragilidad, Tecnología pro-humana y Franchising. Se desempeñó como Gerente de Franchising y Gerente de Marketing de Tolder S.A. Se desempeñó en la Gerencia de Planeamiento de La Caja de Ahorro.

PROFESORES

Lic. Mariano Morresi [Coord. Académico] (<http://ar.linkedin.com/in/marianomorresi>)

Licenciado en Comercialización (UB). Posgrado en Conducción Gerencial (UB). Asesor en Estrategia y Marketing. Consultor Asociado a PuroManagement. Investigador y autor en Management y Marketing Estratégico. Coordinador de cursos de grado y posgrado, actualmente a cargo de la coordinación académica de los Posgrados en Management Estratégico, DBA y PIDE de la Universidad de Belgrano. Docente universitario. Co-autor y gestor del Blog "Management Estratégico" (<http://managementestrategico.blogspot.com>).

Ha trabajado en el desarrollo de emprendimientos en diversas industrias como entretenimiento, web, moda, salud, publicidad, mobiliario, periodismo, seguridad, sanitarios, educación y textil. Ha trabajado en el asesoramiento y capacitación de empresas como Portantino, Worest (Entertainment y Casinos), ESET Latinoamérica, Bridgestone, Electro Gremio, Jerárquicos Salud, Distripaper, San Bernardo Servicios Sociales, Jomsalva, Italian Design Footwear, Acofar, Electro Misiones, Agencia Médica, Basani, Alarmas y Soluciones, Radio del Sol, entre otras.

Ha realizado Consultoría y Capacitación para empresarios, emprendedores y gerentes en: Estrategia, Marketing, Management, Entrepreneurship, Inteligencia de Mercado, Innovación, Competitividad, Branding, Desarrollo Gerencial, Cambio Organizacional, Gestión del Conocimiento, Identidad y Posicionamiento, entre los principales temas.

Lic. Enrique Rosales Soria (<http://ar.linkedin.com/pub/enrique-rosales-soria/13/211/93>)

Licenciado en Relaciones Laborales (UdeMM) Posgrados en Gestión Estratégica de RRHH y Dirección de RRHH por Competencias (UB) Director del Posgrado en Dirección de RRHH por Competencias y del Posgrado en Compensación Total en Universidad de Belgrano y en Fundación Magister. Consultor de Empresas. Profesor de Posgrados de la Universidad de Belgrano. Especialista en Dirección de Proyectos de Capacitación y desarrollo, Gestión del Desempeño, Nuevos Profesionales, Entrevistas de selección por competencias, Preparación y coordinación de assessment center y procesos de Recursos Humanos por Competencias.

Gerente de Recursos Humanos de Watchman S.A. Ex Director de la Consultora AptitudSF. Ex-Director de Proyectos para América Latina de la consultora española Development Systems.

Ha trabajado en consultoría y capacitación para empresas como Telefónica de Argentina, Telecom Personal, CTI Movil, Repsol YPF, Bodegas y Viñedos Lopéz, Sofrecom Argentina, Manquehue Net (Chile), Scotiabank Inverlat (México) Coca Cola FEMSA (México) Ciba (Brasil, Argentina) Panalpina (Colombia, Ecuador, Chile, Brasil), etc.

Lic. Andrea Linardi (<https://www.linkedin.com/in/andrealinardi>)

Licenciada en Relaciones Públicas (UADE). Master en Marketing y Management Estratégico (UCES). Doctorando en Comunicación Social (U.Austral). Programa en Desarrollo Directivo (IAE). Diplomado en Coaching Ontológico (Newfield Consulting). Diplomado en Biología-Cultura (Escuela Matriztica)

Socia de AL Grupo Humano, consultora especializada en Talento, Comunicaciones Internas y Marca Empleadora, Cultura Organizacional y Experiencias de Aprendizaje. Instructora y Docente de posgrado en IAE, PBS, UB, USAL y ADEN. Coach Ejecutiva. Autora del libro "MKT para RRHH, Comunicaciones Internas para la Marca Empleador" (Editorial Granica).

Fue Group Brand y Media Manager de Cepas Argentinas, durante 13 años, trabajando las más importantes marcas de consumo masivo del grupo. Fue Representante para Argentina y México de la Escuela Matriztica (Humberto Maturana). Escribe en Diarios y Revistas sobre la Gestión con personas y su impacto en el mundo de los negocios. Es Speaker especializada en el desarrollo del talento humano, liderazgo emocional, diversidad generacional y equipos de alto rendimiento.

Dr. Daniel Scheinsohn (<https://www.linkedin.com/in/scheinsohn>)

Doctorado en Administración de Empresas – DBA (UAD, Panamá). Master of Science en Gestión Estratégica (Swiss Business School). Graduado en Publicidad (UCES) y Psicología Social (Escuela Pichon-Rivière). Certificación Internacional en Coaching (ICC).

Director y creador del concepto "Comunicación Estratégica®", consultoría en comunicación e imagen corporativa. Es Master Trainer y Coach Senior de dirigentes, líderes, organizaciones, gobiernos y equipos de Alta Dirección, con más de 20 años de experiencia profesional internacional. Investigador en los

ámbitos de la estrategia, las ciencias de la comunicación, el management, el marketing y las ciencias de gobierno.

Ha sido Director y Gerente de empresas. Se ha desempeñado como Director y Profesor de Programas de Posgrados y Maestrías en Universidad Alta Dirección, University of California, Universidad Francisco de Vitoria, NYU Stern School of Business, ADEN y UNLAM, entre otras. Es Autor, Director y Profesor de Programas de e-learning. Es Autor de modelos y sistemas de gestión estudiados, aplicados y reconocidos internacionalmente, que ha volcado en varias publicaciones de management, estrategia y comunicación como "Comunicación Estratégica®", "El poder y la acción" y "3GRCO - La Tercera Gran Revolución de la Comunicación en las Organizaciones".

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

El asistente recibirá el Material de estudio impreso/digital. Incluye las ponencias de los profesores, "cápsulas para pensar®", casos y ejercicios y un cronograma de cursada con todos los horarios, temarios y bibliografía.

Las Cápsulas para pensar® son pequeños extractos de casos, situaciones de negocios, pensamientos y noticias, que sirven para analizar los temas desde otra óptica, confrontar la teoría, verificar el grado de avance y provocar el intercambio de ideas. Se trabajan en el aula.

La Bibliografía recomendada para ampliar los conceptos vistos en clase incluye más de 150 libros seleccionados por el equipo docente.

Cada alumno recibirá un acceso a un reservorio digital, que incluye todos los materiales impresos más documentos preparados por los responsables del Posgrado, casos y artículos actuales de los principales medios de negocios.

Se utilizarán Casos de negocios de varios tipos: reales argentinos, latinoamericanos y globales y ficticios. El objetivo es discutir la aplicación de los conceptos y resolver en situaciones concretas, analizar las similitudes con situaciones profesionales personales y enriquecer el aprendizaje desde lo particular.

Está previsto el empleo, en el aula, en varios módulos de Películas comerciales, algunas de difusión amplia y otras menos divulgadas. El objetivo es el mismo que con los casos, pero con la oportunidad aquí de introducir el sentido visual y auditivo, lo cual desarrolla cualitativamente el conocimiento. Además se descontractura la forma habitual de aprender y se puede apreciar lo conocido desde la óptica de las herramientas aprendidas.

Cuando se involucran habilidades interactivas para la toma de decisiones, se recurrirá a metodologías como Role-playing, Talleres, Juegos y Simulaciones.

Como formas de evaluación se utilizará, en lugar de un examen tradicional, un método empírico personalizado y de verificación práctica de aprendizaje: la realización de un Trabajo de Aplicación (ver explicación en página 5)

Este Posgrado se encuentra conectado a dos espacios de conocimiento online: el Blog "*Management Estratégico*" (<http://managementestrategico.blogspot.com/>) y la Página de Facebook "*Management Estratégico*" (<https://www.facebook.com/ManagementEstrategico2.0>). En ambas se suben artículos escritos por los docentes, se hacen reseñas de cursos y clases realizadas y se linkea a notas de interés de la web.

CONSIDERACIONES GENERALES

PRÓXIMO INICIO

14 de Junio 2019.

DURACIÓN

Total de horas: 40hs. (más 10hs. tuteladas para investigación y armado del trabajo de aplicación)

MÓDULOS	DÍAS Y HORARIOS
1	Viernes 14 de junio de 18:00 a 22:00 hs. y Sábado 15 de junio de 08:00 a 12:00 hs.
2	Viernes 21 de junio de 18:00 a 22:00 hs. y Sábado 22 de junio de 08:00 a 12:00 hs.
3	Viernes 9 de agosto de 18:00 a 22:00 hs. y Sábado 10 de agosto de 08:00 a 12:00 hs.
4	Viernes 23 de agosto de 18:00 a 22:00 hs. y Sábado 24 de agosto de 08:00 a 12:00 hs.
5	Viernes 13 de setiembre de 18:00 a 22:00 hs. y Sábado 14 de setiembre de 08:00 a 12:00 hs.

CIERRE: Evaluación y entrega de diplomas sábado 28 de setiembre de 08:00 a 12:00 hs.

HORARIOS

Viernes de 18:00hs. a 21:00hs.

Sábado de 08:00hs. a 12:00hs.

APROBACIÓN

80% de asistencia a las clases. Resolución de un Trabajo de Aplicación

CERTIFICADOS

El Departamento de Estudios de Posgrado y Educación Continua de la Universidad de Belgrano, extenderá el respectivo Certificado, a quienes aprueben las evaluaciones y cumplan con la asistencia mínima requerida.

El Certificado para los profesionales universitarios indicará "Curso de Posgrado Internacional en Dirección Estratégica - PIDE", mientras que para quienes no tengan título universitario indicará "Curso de Actualización Profesional en Dirección Estratégica - PIDE"

BENEFICIOS PARA ALUMNOS

La inscripción en este Programa incluye los siguientes beneficios para el alumno:

- Un reservorio digital con materiales completos de estudio (presentaciones, textos de soporte, artículos de profundización, videos de estudio, ebooks, fotos de las clases).
- Envío digital de todos los materiales de uso en el aula y de aprendizaje entre clases (presentaciones de los profesores, textos de soporte, "cápsulas para pensar®", casos y ejercicios)
- Tutoría para la realización del trabajo de aplicación, a cargo de los responsables académicos.
- E-books de regalo para los alumnos, de un catálogo digital de más de 800 títulos.
- Beneficios económicos en futuras capacitaciones en la Fundación Denuo y en Universidad de Belgrano.

El Programa puede ser dictado "in company", adaptado a requerimientos específicos.

INVERSIÓN

Los derechos de inscripción para el Curso, que considera los costos de matrícula, materiales didácticos, certificado, refrigerios, y demás facilidades del entrenamiento, son los siguientes:

INVERSIÓN	PAGOS REALIZADOS HASTA EL VIERNES 10 DE MAYO	PAGOS REALIZADOS DESDE EL LUNES 13 DE MAYO
INDIVIDUAL	1440 US\$	1600 US\$
2 A 3 PERSONAS	1296 US\$	1440 US\$

El importe de la inscripción podrá ser abonado según las opciones siguientes:

-Depósito o transferencia bancaria

Razón Social SICAV S.A.

RUC 80033449-3

-Banco Itaú

Cta. Cte. G. 70174575-2

Cta. Cte. US\$ 75070932-9

-Banco BBVA

Cta. Cte. G. 01-01-16739-9

En efectivo o cheque, además con las siguientes TARJETAS DE CRÉDITO:



En convenio con:



Para las inscripciones y confirmaciones de participación al curso, los interesados deben comunicarse con:

Coordinadora de cuentas corporativas

Jazmín Almada jalmada@revistaplus.com.py

Ejecutivas de cuentas corporativas

Romina Lovera rlovera@revistaplus.com.py

Cristina Valdez cvaldez@revistaplus.com.py

Teléfono: (021) 237-6915 - (0982) 100-265, o escribinos al email seminarios@revistaplus.com.py y solicitá la ficha de inscripción.

Visitanos en:

<https://www.revistaplus.com.py/>

Aviadores del Chaco 2581 c/ Tte. Oddone. Ed. SkyPark. Torre 1. Oficina 15C.

Asunción – Paraguay