

INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN VENTAS Y MERCADOTECNIA

Versión en línea

Nota: Este curso es en la modalidad en línea a través de la herramienta Zoom. Se requiere que el participante cuente con computadora, laptop, tablet, teléfono inteligente o cualquier otro dispositivo que permita reproducir audio y video y una buena conexión a internet.

Las clases serán en tiempo real en los días y horario publicados. Las sesiones no serán grabadas y el participante sólo tendrá acceso a las sesiones del curso en el grupo al cual se haya inscrito.

EXPOSITOR

HUGO ALVARADO RIQUELME

Cursó el máster en Dirección de Empresas del IPADE y es ingeniero en Ciencias Computacionales por CETYS Universidad. Cuenta con las certificaciones de Project Management Professional del Project Management Institute y de Coach Internacional del International Coaching Community, Londres. Tiene 16 años de experiencia como consultor, facilitador y *coach* de negocios en temas de planeación estratégica y *balanced scorecard*, ventas y mercadotecnia, innovación tecnológica y administración de proyectos para empresas nacionales e internacionales.

PROBLEMAS QUE AYUDA A RESOLVER

- El entorno digital afecta el crecimiento, las ventas y la rentabilidad de mi empresa.
- Desconozco la forma de aprovechar las nuevas tecnologías para hacer crecer mi empresa.
- Hay muchos términos técnicos (*big data*, análisis de datos, inteligencia artificial, etc.) que no entiendo pero que afectan o van a afectar a mi negocio.
- Me estoy quedando rezagado respecto a las innovaciones que lanza la competencia.
- Los clientes prefieren otros productos o servicios que sustituyen a los míos.

OBJETIVO

Que el participante identifique:

- Las tendencias tecnológicas que facilitan la transformación digital de los negocios
- Los casos internacionales de éxito que han transformado industrias
- Los retos y oportunidades en la industria y la empresa
- Los componentes de una propuesta y un modelo de negocio centrado en el cliente, aplicando innovación y transformación digital

DIRIGIDO A

Dueños de empresas, directores generales y directores especialmente de las áreas de ventas, mercadotecnia y operaciones, emprendedores.

TEMARIO

1. Introducción
2. La 4a Revolución Industrial y los Modelos de Negocio Disruptivos
 - La 4ª Revolución Industrial
 - Las 3 olas del internet
 - Modelos de Negocio Disruptivos
 - Valor del Cliente en el Tiempo o Customer Life Time Value
3. Digitalización y Transformación Digital
 - Digitalización
 - Realidad Virtual y Realidad Aumentada
 - ¿Por qué fracasan las estrategias digitales?
 - Fundamentos económicos de la digitalización
 - Implicaciones de la Transformación Digital en la Estrategia
4. Internet de las Cosas, Big Data y la Ciencia de Datos
 - Cloud
 - Internet de las Cosas
 - Big Data vs Small Data
 - Análisis de Datos
 - Ciencia de Datos
5. Inteligencia Artificial
 - ¿Qué es la IA?
 - Machine Learning
 - Deep Learning
 - Aplicaciones de la IA
 - Chatbots
6. Martech: Marketing + Tecnología
 - El nuevo Marketing
 - La transformación digital en el Proceso de Compra y el Customer Journey
 - Multicanalidad y Omnicanalidad
 - La Experiencia del Cliente
7. Ecosistemas Digitales, Efecto de Red y las Plataformas Tecnológicas
 - Ecosistemas Digitales
 - Efecto de red
 - Plataformas Tecnológicas
8. Tópicos Selectos de Innovación y Transformación Digital
 - Blockchain
 - Criptomonedas
 - Ciberseguridad
 - Organizaciones Exponenciales
9. Proyecto de Aplicación
 - Canvas de Modelo de Negocio
 - Ejercicio Práctico

10. Conclusiones

DURACIÓN

24 horas