

Postgrado Internacional en Business Intelligence & Corporate Strategy (Grupo B)

Impartido por ISEADE en alianza con PRAXIS

Objetivo general

Que los participantes conozcan qué es Business Intelligence (BI), sus principales componentes y herramientas, cómo se implementa dentro de la empresa y su impacto en la conducción estratégica de la misma al adoptar la filosofía analítica como base para la toma de decisiones estratégicas.

Dirigido a

Gerentes generales, gerentes de división, jefes de área y empresarios.

Metodología

Presentación de contenidos con un lenguaje empresarial y adquisición de habilidades en el uso de las suites de BI y las herramientas de *Business Analytics*.

.....

Horario:	lunes a viernes (5:30 pm a 9:30 pm) y un sábado (8:00 am a 12:00 md)
Meses a ser impartido:	agosto 2017 a febrero 2018
Cantidad de horas:	120
Inversión:	US\$ 1,631.00
Forma de pago:	7 cuotas de US\$ 233.00

.....

Módulos

Módulo I. *Business Intelligence*: transformando la información en un activo estratégico.

Catedrático: Ing. Carlos G. Romero, DR, MBA

Programación: lunes 14 a viernes 18 de agosto

Objetivo:

Que el participante entienda a profundidad el concepto de *Business Intelligence*: su definición, el proceso evolutivo del mismo, su importancia

y los beneficios que su implementación conlleva, la introducción al concepto de Data Science, entre otros.

Principales temas a abordar:

1. Historia y antecedentes de *Business Intelligence*
2. Datos, información y conocimiento
3. Las herramientas gerenciales y sus niveles
4. Conceptualización del *Business Intelligence*
5. Importancia y beneficios del *Business Intelligence*
6. Data Science
7. Caso.

Módulo II. Aplicaciones de BI

Catedráticos: Lic. Roberto Chacón, Ing. Luis Rivera Vásquez e Ing. Daniel Rodríguez

Programación: martes 19 a sábado 23 de septiembre (sábado de 8:00 a.m. a 12:00m)

Objetivo:

Los participantes se familiarizarán con las herramientas conceptuales más empleadas en el campo de BI y adquirirán criterios sobre su correcta aplicabilidad y su impacto en las funciones estratégicas de la empresa. La formación comprende también los conceptos más avanzados en la especialidad: Big Data, Data Mining, minería de texto, entre otros. Además, se estudian los árboles de clasificación y regresión, para realizar predicciones partiendo de observaciones y modelos de agrupación. Se estudian en detalle algoritmos y su aplicación.

Principales temas a abordar:

1. *Business Intelligence* Operacional: Funciones y Responsabilidades.
2. Big Data
3. OLAP y tableros de comando
4. Caso: BigData análisis de redes sociales
5. Metodología CRISP-DM: Segmentos comerciales y ventas cruzadas
6. Caso: Business Intelligence, ejemplo del sector Retail.

Módulo III. Estrategia e Inteligencia de Negocios

Catedrático: Ing. José Alfonso Laínez, MBA

Programación: lunes 16 a viernes 20 de octubre

Objetivo:

Dotar a los participantes de una visión estratégica para utilizar de forma práctica las herramientas aprendidas a lo largo del curso, elevando aún

más su capacidad de análisis, desarrollar factores clave de éxito y mejorar el proceso de toma de decisiones estratégicas al interior de la empresa.

Principales temas a abordar:

1. El rol de la alta gerencia en la toma de decisiones
2. Estrategia y modelos estratégicos
3. Incorporando *Business Intelligence* en la toma de decisiones estratégicas
4. El futuro de *Business Intelligence*
5. Casos por industria.

Módulo IV. Proyectos de Inteligencia de Negocios

Catedrático: Ing. y Lic. William Quiñonez, PMP

Programación: lunes 20 a viernes 24 de noviembre

Objetivo:

Proporcionar a los participantes los elementos de la gestión de proyectos para implementar BI en la empresa, desde el diseño de la estrategia, pasando por la toma de decisiones relacionada a costos, riesgos e implementación del sistema de análisis de datos.

Principales temas a abordar:

1. Introducción a la gestión de proyectos (con base en PMBoK)
2. Definición del Proyecto de BI
3. Toma de decisiones sobre la creación del Data Warehouse
4. Análisis de Herramienta de Inteligencia de Negocios (Gartner 2015 y 2016)
5. Posición en la etapa de madurez previa implementación de BI
6. Implementación o despliegue del proyecto de BI.
7. Metodología de Ralph Kimball
8. Mapeo de fuentes.

Módulo V. Aplicaciones Estratégicas de Inteligencia de Negocios

Catedráticos: Ing. Raúl Barrenechea, Ing. Napoleón Castillo, Ing. Ricardo Ascensio; Lic. Roberto Palomo.

Programación: lunes 15 a viernes 19 de enero de 2018

Objetivo:

Que los participantes conozcan casos de éxito de aplicaciones específicas utilizando la filosofía y metodologías de BI dentro de las mismas.

Principales temas a abordar:

1. **Inteligencia de Negocios para el Empoderamiento Empresarial**
Catedrático: Raúl Barrenechea, experto en Tableau

- Principio de Percepción Visual
- Tendencias de Inteligencia de Negocios en 2016
- Mejores prácticas de uso de indicadores (tipos de gráficos para explotación de datos)
- Análisis Predictivo
- Caso de Estudio Gerencial.

2. Gestión de Relaciones con el Cliente (CRM)

3. BI aplicado a Mercadeo Digital

4. Análisis mercadológico geoespacial.

Módulo VI. Desarrollo de caso: Implementación de un proyecto de Inteligencia de Negocios

Catedrático: Ing. Alberto Van der Leer, PhD, MBA (Costa Rica)

Programación: lunes 12 a viernes 16 de febrero de 2018

Objetivo:

Que los participantes completen el conocimiento de aplicación de BI y el impacto de BI en las funciones estratégicas de la empresa, para que, basados en este conocimiento, puedan aplicar los conceptos vistos a lo largo del postgrado, en un proyecto dentro de sus empresas, que implique poner a prueba las decisiones y elementos a considerar para diagnosticar el tipo de solución a implementar y las decisiones de costos, evaluación de alternativas, diseño de los indicadores, medición de riesgos, entre otros aspectos relacionados con la implementación de una solución de BI en la empresa.

Principales temas a abordar:

1. Mapa estratégico de IT y la creación de valor
2. BI y las categorías del capital de información
3. EPM Indicadores estratégicos y costeo por actividades
4. Análisis de riesgos y etapas del proyecto
5. Análisis de herramientas y soluciones
6. Modelando herramientas y output esperado
7. Caso: RFM, (Recencia, Frecuencia y Monto) análisis de bases de datos de consumo de clientes
8. Revisión de casos.

Facilitadores

Módulo I. *Business Intelligence*: transformando la información en un activo estratégico.

Ing. Carlos G. Romero, DR, MBA



El Dr. Romero ha desarrollado una vasta experiencia con más de treinta años de experiencia acumulada en varias compañías transnacionales con operaciones fabriles y centros de distribución en Asia, Europa y Norte América. Es Ingeniero Industrial y cuenta con dos Maestrías en Administración de Empresas e Informática de la Universidad de *New Haven, Connecticut*, EEUU. Doctor en Administración de Empresas de *Southern New Hampshire University*, EEUU, y Consultor Senior Asociado de PRAXIS.

Módulo II. Aplicaciones de BI

Lic. Carlos Roberto Chacón

Experto en servicios financieros y consultor empresarial, es licenciado en Administración de Empresas y cuenta con una maestría en “Business Intelligence y Consultoría Tecnológica” y un Postgrado en “Big Data Marketing”, ambos de Innovation & Entrepreneurship Business School (IEBS). Barcelona, España y homologado por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.

Ing. Luis Rivera Vásquez, MAE

Experto en gestión de proyectos bajo método CRISP-DM para la industria financiera, es Ingeniero en Sistemas y cuenta con dos maestrías, una en Data Management e Innovación Tecnológica de la OBS Business School, Universidad de Barcelona y en Administración de Empresas de ISEADE

Ing. Daniel Rodríguez, MAE

Experto en Arquitectura de Business Intelligence para el mercado de retail, es Ingeniero en Sistemas y ha estudiado diferentes cursos especializados como Data Science: Data to Insights en MIT, Predictive Analytics using Oracle Data Mining & Oracle BI 11g R1: Build Repositories, entre otros, en Oracle University. Es Máster en Administración de Empresas de ISEADE.

Módulo III. Estrategia e Inteligencia de Negocios

Ing. José Alfonso Laínez, MBA



Socio Fundador y Director Ejecutivo de PRAXIS, ha desarrollado metodologías de alto impacto para la industria financiera y de servicios, liderado proyectos en Norte, Centro y Sur América, como en Europa y Medio Oriente. Es *Master Trainer* en gestión empresarial certificado por *International Trade Centre (UNCTAD/WTO)* de Ginebra y ha sido distinguido como Cónsul Honorario de la República del Paraguay en El Salvador.

Módulo IV. Proyectos de Inteligencia de Negocios

Ing. y Lic. William Quiñonez, PMP



Consultor Senior de PRAXIS, cuenta con una vasta experiencia en posiciones gerenciales de empresas del área de tecnología de información. Ha implementado tecnologías de vanguardia en sistemas bancarios, banca electrónica, integración, gestión de clientes (CRM), sistemas financiero-administrativos (ERP), normativas COBIT, ITIL, SQAP, ISO 27000, CMMI y aplicación de normas 9001:2000, así como las metodologías de desarrollo *Kanban* y *Scrum*, entre otros. Cuenta con varias certificaciones entre las que destacan: PMP por el *Project Management Institute*; TIL® Expert por *PeopleCERT*; COBIT Foundations v5 & Scrum Master Certified por el *IT Institute Advanced Information Technology Center*.

Módulo V. Aplicaciones Estratégicas de Inteligencia de Negocios

Ing. Raúl Barrenechea, MAE

Fundador y Director Ejecutivo de Pensertrust, implementando estrategias de integración y análisis de datos en la región de Centroamérica para compañías de diferentes giros y tamaños. Es Ingeniero en Ciencias de la Computación con un MBA especializado en Negocios Internacionales.

Ing. y Lic. Napoleón Castillo, MBA

Ingeniero Industrial y cuenta con una certificación del CRM Salesforce y otra del instituto Franklin Covey en Liderazgo. MBA de Temple University de Philadelphia y Máster en Negocios de la Universidad Francisco Marroquín de Guatemala, es ex-becario del Programa Fulbright.

Ing. Ricardo S. Ascensio Silva

Experto en automatización de procesos logísticos, procesos de ventas de alta inversión, con enfoque en ROI y servicio al cliente, con una amplia experiencia en posiciones de dirección comercial en empresas de tecnología en Costa Rica y El Salvador. Es Ingeniero en Electrónica de la Universidad Autónoma de Centro América (UACA), Costa Rica y es Consultor Senior Asociado de PRAXIS.

Lic. Roberto Palomo Cea

Emprendedor digital en serie, inició su primera compañía a los 22 años en 1997 y ha sido pionero regional en negocios de IT, SaaS, *crowdsourcing* y herramientas de marketing digital. Desde algunas de las compañías que ha fundado, como *Alertux* y *MarketBeat*, ha experimentado de primera mano el impacto de las herramientas de medición y data en temas sociales y comerciales, desde *smart retailing* hasta *empowered citizens*. Ha sido **reconocido a nivel internacional por CNN, Pioneros de Prosperidad, BPeace y WSA de Naciones Unidas.**

Módulo VI. Desarrollo de caso: Implementación de un proyecto de Inteligencia de Negocios

Ing. Alberto Van der Leer, PhD, MBA (Costa Rica)



Ph.D de UACA; MBA de IMD, Universidad de Costa Rica. Estudios de posgrado en Cornell University; Docente Internacional de INCAE. Certificado Project Management Professional por el Project Management Institute y Balanced Scorecard Professional por el Balanced Scorecard Institute y George Washington University. 30 años de experiencia como profesor en de maestría en cinco universidades. Amplia experiencia en metodologías y software para mejoría del desempeño incluyendo Business Intelligence en empresas e instituciones de diez países. Socio Director de Van der Leer, aliada estratégica de PRAXIS en la región.

Eventos informativos:

Martes 18 de julio

Horario: 6:30 pm a 8:00 pm.