



International PostMBA: Advanced Management Program

Impartido por ISEADE-FEPADE
en alianza con la Universidad Sergio Arboleda, Colombia

Experiencia Internacional en Bogotá, Colombia



**UNIVERSIDAD
SERGIO ARBOLEDA**

30 años

ISEADE  **FEPADE**
ESCUELA DE NEGOCIOS

EXPERIENCIA • LIDERAZGO • INNOVACIÓN

El Advanced Management Program: PostMBA, es un programa de habilidades directivas tendiente a desarrollar nuevos modelos de negocio a través de procesos disruptivos y herramientas de prototipado, logrando así la generación de propuestas de valor.

Contenido

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROGRAMA

El programa integra herramientas de dirección estratégica y ejecución efectiva, fundamentales para implementar con éxito innovaciones en el mercado.

El PostMBA se encuentra basado en una filosofía de liderazgo transformacional, que permite que los equipos de trabajo se consoliden y que cada uno de sus miembros trabajen con dirección a un objetivo común.

OBJETIVO GENERAL

Facilitar en los participantes la adquisición de competencias que les permitan construir equipos comprometidos para la implementación de modelos de negocios innovadores, haciendo uso de efectivas herramientas de dirección estratégica.

METODOLOGÍA

En las sesiones, se combina la clase magistral, con el uso de casos y talleres, así como la aplicación práctica de los conceptos aprendidos en una empresa que los participantes deben seleccionar.

Dirigido a ejecutivos con 2 años de experiencia liderando equipos de trabajo a nivel empresarial y/o en emprendimientos propios, que cuenten con un título de Maestría en Administración Empresas o una maestría afín.



Todo el programa implica que el participante haya leído los materiales enviados con suficiente anticipación y haya preparado las clases, pues se espera que su intervención en las mismas esté al nivel requerido en el programa y basado en los contenidos y temáticas sujetas de estudio.

Módulo II

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA APLICADA

Catedrático: Mauricio Isaza Mesa (Colombia)

Programación:

Lunes 20 a jueves 23 de agosto
Horario de 5:30 p.m. a 9:30 p.m.

Descripción:

Una empresa no sólo debe tener claro cuál es la esencia de su negocio, sino lo que la aleja de ser competitiva. Así, resulta igualmente importante definir tanto aquello que se es, como lo que no. Las empresas exitosas definen y sostienen sus ventajas competitivas, por lo que el gerente moderno debe ser capaz de enfrentar el futuro no solo con herramientas clásicas de planeación estratégica sino también con herramientas de formulación estratégica y reinención organizacional.

Principales temas a abordar:

- Qué se entiende por estrategia
- Diferencias entre Estrategia Competitiva y Estrategia Corporativa
- De la Excelencia Operacional a la diferenciación
- Fundamentos del marco base de la estrategia:
 - Propósito común, MEGA, principios y valores
 - Modelo ampliado de Análisis del entorno de Piero Morosini
 - Atractivita de la industria y posición relativa
 - Reposicionamiento en la Industria: innovación disruptiva en modelos de negocio

Módulo I

LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

Catedrático: Marvin Martínez Rodríguez (El Salvador)

Programación:

Del lunes 16 al miércoles 18 de julio
y viernes 20 de julio
Horario de 5:30 p.m. a 9:30 p.m.

Descripción:

El Liderazgo Transformacional pretende generar consciencia sobre el impacto que cada líder tiene sobre su área de influencia, desde cómo es como persona y como líder, hasta como maneja sus habilidades gerenciales para transformar a los subalternos en colaboradores que les sigan por convicción y deseo, así como transformar a los jefes en líderes con un sentido más humanizado, sin dejar de lado el logro de los objetivos de negocio.

Principales temas a abordar:

- Conociendo el “Yo” como líder y como persona
- Conociendo el “Nosotros” como equipo de trabajo y como personas
- La comunicación como base de las relaciones interpersonales
- Elementos cruciales del liderazgo
- La confianza: el elemento fundamental en la relación líder-colaborador

Módulo III

CREATIVIDAD: AGENTE DE CAMBIO EN LOS NEGOCIOS

Catedrático: Luis Felipe Barrientos (Colombia)

Programación:

Lunes 17 a jueves 20 de septiembre
Horario de 5:30 p.m. a 9:30 p.m.

Descripción:

Este módulo recoge más de 12 años de investigaciones entorno a la psicología de la creatividad, cuyos hallazgos en neurociencia y la psicología cognitiva han sido organizados y puestos en este módulo a disposición de los participantes: la creatividad no es un don innato propio de unos pocos, todos los seres humanos la podemos desarrollar sabiendo cómo hacerlo.

Principales temas a abordar:

- Breve historia de la creatividad
- Qué es creatividad. Creatividad como proceso mental
- Barreras a la Creatividad y cómo podemos atravesarlas
- El Proceso Creativo y sus etapas
- Las características de las personas más creativas y cómo desarrollarlas
- Aplicación de una combinación de metodologías de ideación para pensamiento creativo e innovación

Experiencia Internacional

Módulos a ser impartidos en Bogotá, Colombia



Módulo IV

PROTOTYPING NEW BUSINESS MODELS

Catedrático: Emmanuel González (Colombia)

Programación:

Lunes 5 y martes 6 de noviembre de 8:00 am a 6:00 pm;
miércoles 7 de noviembre de 8:00 am a 12:00 md
(Este módulo incluye actividad cultural)

Descripción:

Todos los negocios de éxito están contruidos en torno a la satisfacción de una necesidad o un desafío concreto. La forma en la que la empresa lo hace y obtiene un beneficio, constituye su modelo de negocio. La consultora, Economist Intelligence Unit, pronostica que el modelo de negocio será más importante para el éxito empresarial que la innovación en productos y en servicios. Al decir modelo de negocio, nos referimos no sólo a la ecuación de ingresos y gastos, sino al conjunto de elementos interrelacionados que intervienen en la generación de valor para los clientes.

Principales temas a abordar:

- Business Model canvas. Modelo de Osterwalder
- Ideación y prototipado de una propuesta de valor innovadora
- Concepción e iteración de un gran número de modelos de negocio
- Diseño y ejecución de experimentos para validar sus propuestas de valor y modelos de negocio
- Elaboración de estrategias de implementación en el contexto corporativo o de las startups
- Desarrollo de una propuesta efectiva de comunicación y venta de su modelo de negocio al estilo venture capital

Módulo V

STRATEGIC EXECUTION FRAMEWORK

Catedrático: Mauricio Isaza Mesa (Colombia)

Programación:

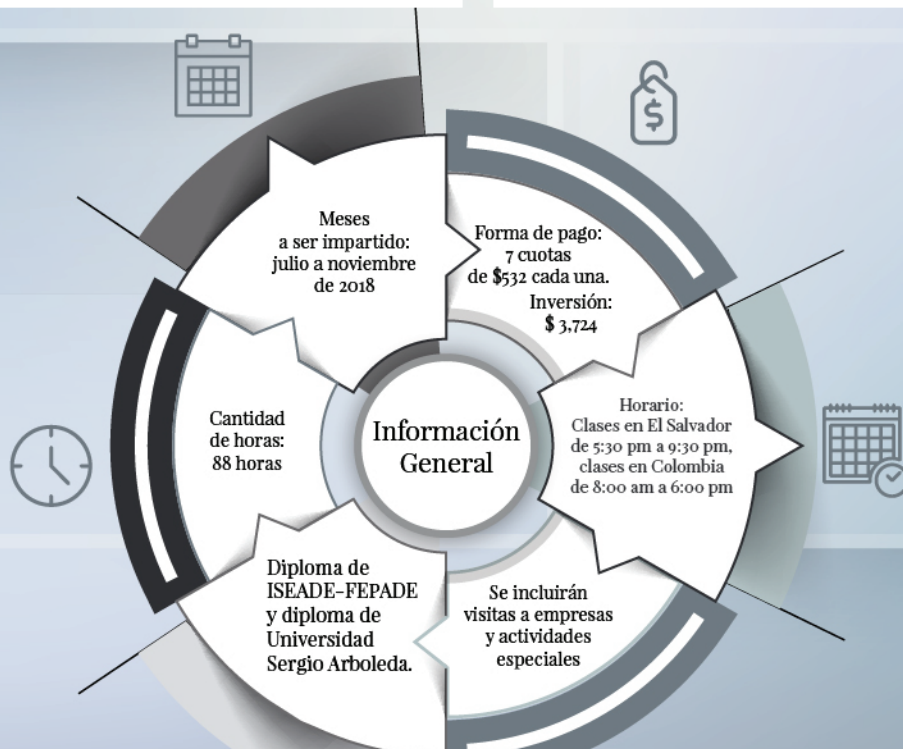
Miércoles 7 de noviembre de 2:00 pm a 6:00 pm, jueves 8 de noviembre de 8:00 am a 6:00 pm, viernes de 7:00 am a 1:00 pm, sábado de 8:00 am a 12:00 md
(Este módulo incluye visita empresarial)

Descripción:

Un proceso de alineación y despliegue estratégico debe dar cuenta en primer lugar de aquellos procesos claves dentro de la estrategia. El primer paso para ello será la identificación de lo que se conoce como un sistema único de actividades -SUA-, entendiendo por ello, el conjunto de actividades que permite a la compañía desarrollar su capacidad de entregar deliberadamente una oferta de valor específica.

Principales temas a abordar:

- Complemento acerca de elementos base para la construcción del Modelo de negocio y el modelo de rentabilidad
 - Order winners y order qualifiers
 - Propuesta de valor
- Alineación de procesos con la estrategia
 - En qué consiste un Sistema único de Actividades - SUA
 - El Mapa de Procesos como factor estratégico
- Alineación estratégica
 - Alineación de cultura, estructura, procesos y métricas con la estrategia



El precio no incluye gastos de viaje a Colombia (Boleto aéreo, alojamiento, alimentación y transporte local).

CATEDRÁTICOS



Mauricio Isaza Mesa
Colombia

Actualmente Director de Formación Ejecutiva y consultoría en Prime Business School y Director del CNR: Centro de Negociación y Relaciones para América Latina de la Universidad Sergio Arboleda. Gerente por 9 años de Flores del Hato Ltda. Consultor empresarial en temas de prospectiva estratégica, Balanced Scorecardy modelos gerenciales. Socio fundador de Dima Inversiones SAS y COLALVICA Ltda. Empresas dedicadas a la importación y comercialización de prendas de vestir para jóvenes. EMBA Universidad Sergio Arboleda. Especialista en Finanzas y Negocios Internacionales de la Universidad de la Sabana y Logistics & Supply Chain Management del Latin American Logistic Center de Atlanta.



Luis Felipe Barrientos
Colombia

Ha participado en proyectos de innovación y creatividad en gran cantidad de empresas, entre las que podemos destacar: Google Colombia, Banco Interamericano de Desarrollo, BBVA, Bancolombia.

Ha trabajado en mercadeo en la multinacional en 3M y como Consultor Senior en la implementación de Sistemas de Gestión de la Innovación y en Creatividad Aplicada. En el campo académico fue profesor de la Facultad de Arquitectura y Diseño de la Universidad de los Andes. Cuenta con un Máster en Mobiliario y Diseño de Interiores de la Universidad de Nebrija en Madrid, así como con un título de Diseñador Industrial de la Universidad Javeriana.



Emmanuel
González Yamús
Colombia

Fundador de Upsidedown, plataforma que conecta y empodera líderes, motivados en desarrollar soluciones innovadoras a los grandes desafíos de la humanidad como la educación, el hábitat o la nutrición. Ha sido directivo y consultor en innovación y nuevos negocios en el Grupo Alfa, Orbis y Quala. Ex-Director del Centro de Competitividad de la Universidad Javeriana. Creó en Colombia, la Aceleradora de Emprendimientos Creativos y el Laboratorio de innovación social. Ha sido profesor de estrategia, modelo de negocio, negocios internacionales e innovación en los programas de MBA y educación ejecutiva en la Universidad Javeriana, ESADE y la Universidad Adolfo Ibáñez. Ha complementado su formación en negocios, innovación, emprendimiento y venture capital en University of California at Berkeley, Babson College, INSEAD, ESADE y Art Center College of Design.



Marvin Martínez
Rodríguez
El Salvador

Actualmente consultor y facilitador en los programas de desarrollo empresarial de FEPADE, FUNDES, Talento Humano y Xperiencial Life Coaching, así como catedrático de MBA en International Business Management Institute. Anteriormente, Gerente de Formación para Centroamérica y Caribe, Great Place to Work® Institute; Director Estratégico de Planificación de Medios, OMD Publicidad; Gerente de Servicios de Mercadeo, SAB Miller, Industrias La Constancia. Master in Business Administration, Bircham International University; B.S. in Industrial Engineer, Atlantic International University.

Inscripción

1. Concertar cita para entrevista, puede programarse en horario:
Lunes a viernes de
9:45 a.m.-12:00 m.
y 2:00 p.m.-6:00 p.m.
Sábado de 8:00 a.m. - 11:30 a.m.

2. En la entrevista presentar la siguiente documentación:
Usuario en línea completo.
Fotocopia de DUI y NIT
Fotocopia de Título de Maestría
3. El día de su entrevista hacer efectivo el pago de la primera mensualidad para quedar debidamente inscrito.