

PDT

Programa Superior de Desarrollo de Talento y Gestión Digital

INICIO NOVIEMBRE 2024
FORMACIÓN SEMIPRESENCIAL



Universitat d'Alacant
Universidad de Alicante



PDT

Programa Superior de Desarrollo de Talento y Gestión Digital

PARTNERS



COLABORADORES



ÍNDICE

Partners y Colaboradores.....	2
Filosofía UNNIUN.....	3
Introducción.....	4
Objetivos.....	5
Programa.....	6

DESARROLLAR, ADAPTAR, FORMAR, TRABAJAR...

Desarrollamos conocimientos para gestionar las personas desde la perspectiva global.

Adaptamos los contenidos y estructura de nuestros cursos para dar respuestas a las nuevas realidades del mercado, con una orientación ejecutiva y práctica, enfocada al saber hacer.

Formamos profesionales preparados para estos nuevos retos, con la mirada puesta en la gestión eficaz de un área de la empresa estratégica, las personas.

Trabajamos en poner la mirada estratégica más allá del aquí y el ahora, orientando personas y sistemas de la compañía en la misma dirección.



INTRODUCCIÓN

Programa Superior de Desarrollo de Talento y Gestión Digital

Este programa está diseñado para fortalecer las capacidades de los profesionales en el ámbito empresarial, ofreciendo formación especializada a mandos intermedios y jóvenes talentos en búsqueda de nuevas oportunidades.

Nuestro propósito es capacitar a los líderes del mañana, dotándolos de las habilidades y conocimientos esenciales para enfrentar los desafíos del entorno actual, fomentar el desarrollo del talento y potenciar las gestiones digitales en sus organizaciones, asegurando así su éxito en un contexto cada vez más competitivo.

OBJETIVOS

Nuestro objetivo es facilitar la adquisición y desarrollo de competencias y habilidades de aplicación práctica.

1

EXPANDE

Adquiere un entendimiento integral de las estrategias y metodologías existentes, incluyendo herramientas digitales, necesarias para cumplir con tus metas.

2

OPTIMIZA

Las habilidades técnicas y de liderazgo, potenciando competencias clave para una gestión más efectiva en entornos digitales y tradicionales.

3

COMPRENDE

Las habilidades técnicas y de liderazgo, potenciando competencias clave para una gestión más efectiva en entornos digitales y tradicionales.

4

DESARROLLA

Herramientas analíticas que faciliten la identificación de las necesidades específicas de la organización, proporcionando diagnósticos precisos y soluciones viables que promuevan el crecimiento.

5

FOMENTA

Una visión estratégica y operativa que te permita enfrentar los desafíos empresariales desde una perspectiva global, alineando las acciones con los objetivos corporativos.

6

APROVECHA

Casos de éxito que evidencian cómo las organizaciones han implementado estrategias efectivas para desarrollar talento joven en el entorno digital, con el objetivo de aplicar esos aprendizajes y potenciar el crecimiento profesional de los jóvenes dentro de la empresa.

PROGRAMA

Bloque I

Gestión Empresarial y Estratégica

1.1.El entorno digital ¿Pasajero o conductor?: Introduciremos el ecosistema digital y cómo ha cambiado nuestro entorno, para entrar en las principales variables de gestión en las que podremos valorar si nos hemos adaptado al nuevo entorno.

1.2.Creatividad, Diseño e Innovación: Exploramos cómo la creatividad y el diseño impulsan la innovación en el entorno empresarial actual, destacando su papel en la creación de soluciones que responden a las demandas del mercado digital.

1.3.¿Podemos digitalizarnos, queremos, cómo?: Examinaremos cómo la percepción de la digitalización dentro de los equipos es clave para su éxito. No basta con enfocarse solo en la tecnología; es crucial identificar qué grupos dentro de la organización están más abiertos o resistentes al cambio, y adaptar estrategias para movilizarlos eficazmente. Factores como la velocidad, la duración y la incertidumbre influyen en la aceptación de la digitalización. Avanzar es necesario para mantener la competitividad en un entorno cada vez más digital.

1.4.Estrategias digitales de éxito para tu modelo de negocio: Analizaremos cómo las empresas líderes han adaptado sus modelos de negocio al entorno digital, destacando las oportunidades creadas por la transformación tecnológica. Se proporcionarán herramientas para revisar o generar un modelo de negocio innovador y sostenible, con una estrategia digital que impulse el crecimiento y el éxito.

1.5.Áreas de actuación de un Plan Digital: Esta sesión brindará los conocimientos necesarios para diseñar estrategias efectivas de retención de clientes mediante el uso del Marketing Automation. Los participantes aprenderán a crear experiencias personalizadas que fomenten la lealtad, mejoren la retención y maximicen el valor del cliente a lo largo del tiempo, combinando teoría con ejemplos prácticos.

PROGRAMA

Bloque II

Los Procesos con los Clientes

2.1.El cliente en la nueva era digital: Analizaremos cómo el perfil del cliente ha evolucionado en la era digital, considerando sus nuevas expectativas y comportamientos. Se explorará cómo la tecnología ha transformado la relación entre empresas y consumidores, y se destacará la importancia de adaptar estrategias que ofrezcan experiencias personalizadas y satisfactorias, permitiendo a las empresas mantenerse competitivas en un entorno en constante cambio.

2.2.Experiencia de cliente y de producto: Esta unidad se centrará en cómo mejorar la experiencia del cliente y del producto, alineando las expectativas de los consumidores con la oferta de valor de la empresa. Se profundizará en la importancia de crear interacciones coherentes y fluidas a lo largo de todo el recorrido del cliente, desde el primer contacto hasta la compra y el uso del producto.

2.3.Atrayendo al cliente: el proceso de generación de tráfico: Exploraremos estrategias clave para atraer tráfico a plataformas digitales, con un enfoque en optimizar los esfuerzos de marketing digital. Aprenderemos a estructurar un plan que permita aumentar la captación de visitantes y maximizar las captaciones, impactando directamente en el crecimiento de las ventas.

2.4.Proceso de compra y entrega: Pago: Esta sesión abordará cómo gestionar eficientemente el proceso de compra y entrega en entornos digitales, centrándose en el pago como una etapa crítica en la experiencia del cliente. Se estudiarán métodos de pago seguros y ágiles, así como soluciones innovadoras para mejorar la satisfacción del cliente y minimizar fricciones durante el proceso de compra.

PROGRAMA

Bloque II

Los Procesos con los Clientes

2.5. Maximizando la Retención de Clientes con Marketing Automation: En esta unidad se profundizará en cómo implementar estrategias efectivas de Marketing Automation para aumentar la retención de clientes. Se destacará que la adaptación continua a las demandas del mercado digital es esencial para el éxito organizacional. El uso de herramientas automatizadas permite crear experiencias personalizadas que refuercen la lealtad del cliente, incrementen la retención y, en última instancia, maximicen el valor de vida del cliente.

2.6. Captando al Cliente I: El Proceso de Decisión de Compra. Factores Internos y Externos: Analizaremos el proceso que sigue el cliente al tomar decisiones de compra, considerando las diversas etapas que atraviesa desde la búsqueda hasta la adquisición y evaluación de un producto o servicio. Se estudiarán los factores internos (percepciones, emociones, experiencias previas) y externos (tendencias del mercado, entorno social) que influyen en dicho proceso, destacando su complejidad y cómo estos factores afectan la toma de decisiones empresariales.

2.7. Metodologías Ágiles 1: En esta sesión se explorará cómo mapear las experiencias y necesidades, tanto de la empresa como de sus clientes potenciales, en proyectos de digitalización, aplicando herramientas ágiles para desarrollar proyectos centrados en las necesidades del cliente. Se analizará la implementación de la metodología OKR (Objectives and Key Results) para definir los objetivos estratégicos del proyecto, la organización eficiente del equipo de trabajo utilizando el marco SCRUM y la gestión del progreso del proyecto a través del sistema visual KANBAN.

2.8. Metodologías Ágiles 2: Tecnologías e Infraestructuras: Esta unidad analizará las principales tendencias en la evolución de las infraestructuras tecnológicas empresariales a través del uso de metodologías ágiles. Se abordarán innovaciones que están transformando los sistemas de negocio, así como los avances tecnológicos que redefinen el funcionamiento de las empresas. Además, se examinarán casos de éxito que demuestran cómo las nuevas tecnologías se han implementado eficazmente, mejorando la competitividad y agilidad de las empresas en diversos sectores.

PROGRAMA

Bloque III

Tecnología y Habilitadores Digitales

3.1. Analítica Digital y Orientación a Cliente: En esta unidad se explorarán las herramientas más avanzadas de Big Data y su impacto en la optimización de la relación entre cliente y empresa. Se destacará cómo la analítica digital puede ser una palanca clave para tomar decisiones basadas en datos, lo que permite ofrecer experiencias personalizadas que se adapten a las expectativas y comportamientos del cliente. Los participantes aprenderán a utilizar estas herramientas como un recurso valioso para mejorar la satisfacción del cliente y fortalecer la competitividad de la empresa en el mercado.

3.2. Principales Tendencias en la Transformación de los Sistemas: En esta sección se revisarán las principales innovaciones tecnológicas que están redefiniendo los sistemas empresariales y su impacto en la estrategia organizacional. Los temas clave incluyen:

- **Digitalización de Procesos:** Cómo la transformación digital está mejorando la eficiencia operativa y agilidad de las empresas.
- **Cloud Computing:** Ventajas de la adopción de soluciones en la nube, con énfasis en escalabilidad, colaboración y optimización de recursos.
- **Inteligencia Artificial y Análisis de Datos:** Cómo estas tecnologías permiten una toma de decisiones más precisa y personalizada.
- **Ciberseguridad:** Importancia de la protección de datos y la implementación de estrategias sólidas ante las crecientes amenazas digitales.
- **Experiencia del Usuario (UX):** El rol central de la experiencia tanto para clientes como empleados en la transformación de sistemas, y su relación directa con la satisfacción y fidelización.

3.3. Cloud: Esta sesión se enfocará en la comprensión estratégica de la tecnología Cloud y su papel en la optimización empresarial. Se abordarán temas como la virtualización, infraestructuras Cloud y sus arquitecturas, y soluciones aplicadas en diversas áreas funcionales. Además, se analizarán casos exitosos de SaaS y se presentará una demostración práctica de su uso en la gestión empresarial.

PROGRAMA

Bloque III

Tecnología y Habilitadores Digitales

3.4. Automatización y Robotización: En esta sección se explorarán los conceptos de automatización y robotización, analizando su impacto en la eficiencia operativa. Se estudiarán sus beneficios, como la reducción de costes y la mejora de productividad, junto con los desafíos que presentan, como la capacitación y el cambio organizacional. También se compartirán casos de éxito para ilustrar cómo estas tecnologías están transformando industrias.

3.5. Habilitadores Tecnológicos: Esta unidad analizará las herramientas tecnológicas clave que impulsan la transformación digital, como la inteligencia artificial, blockchain. También se abordará la importancia de gestionar estas tecnologías con un enfoque en la cultura digital y el liderazgo, alineando el plan de transformación con los objetivos estratégicos de la empresa, bajo la dirección de un liderazgo digital efectivo.

3.6. Tecnologías de Marketing y Gestión: CRM, ERP: Esta sesión se centrará en la gestión empresarial mediante el uso de sistemas CRM y ERP. Se explorarán los principales sistemas ERP del mercado, su implementación y los resultados esperados. Además, se analizarán indicadores clave de gestión (KPIs) y cómo estos mejoran la eficiencia operativa y la toma de decisiones estratégicas.

3.7. Organización y Personas: Cómo los KPI nos Impulsan hacia los Objetivos: Esta unidad examinará cómo los KPIs son esenciales para alcanzar objetivos estratégicos. Se analizará cómo los planes de acción se construyen a partir de objetivos de negocio y la importancia de medir los KPIs para garantizar la alineación y mejora continua dentro de la organización.

PROGRAMA

Bloque III

Tecnología y Habilitadores Digitales

3.8.Transformación cultural: Se abordarán los factores clave para gestionar el cambio y lograr una transformación cultural exitosa. Se explorará la creación de un programa de experiencia del empleado como estrategia competitiva para atraer talento en un mercado laboral exigente.

3.9.Competencias personales para el desempeño profesional eficaz: Esta unidad abordará las competencias esenciales para el desempeño profesional efectivo, profundizando en habilidades clave como la comunicación, el trabajo en equipo, la adaptación y el liderazgo. Se analizará la importancia de la empatía, la retroalimentación, el compromiso con el equipo, el pensamiento crítico, la flexibilidad y la gestión del tiempo en entornos interdisciplinarios y cambiantes. Además, se explorará la capacidad de navegar en estos contextos, junto con el análisis de costos y beneficios en la toma de decisiones estratégicas, todo ello con el objetivo de contribuir al éxito de la organización.

3.10. Gestión del cambio y cultura: En esta sección se examinará la interrelación entre Change Management y la Cultura Organizacional, destacando la importancia de adoptar una visión global y estratégica en la gestión del talent management, alineando los objetivos individuales con la visión de la organización. Se explorarán diversos organizational models y su impacto en la internal communication, subrayando cómo una comunicación efectiva puede facilitar la adaptación al cambio y promover una cultura positiva. Además, se analizará cómo la organizational culture influye en la percepción del cambio y las estrategias para gestionar el miedo que este puede generar, fomentando un entorno de apertura y resiliencia. Se pondrá especial atención en la identificación de necesidades de upskilling y capacitación continua, esenciales para preparar a la organización frente al cambio, destacando el papel de los internal early adopters que pueden liderar y facilitar este proceso de transformación.