2022

DIPLOMADO INTERNACIONAL

Transformación Digital e Innovación Estratégica para el Mercado Asegurador

Con la certificación académica de:

UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

Organizado por:

BABS Buenos Aires Business School

100% SEGURO

"Diplomatura única en Latinoamérica centrada en las últimas tendencias del mercado asegurador"

Introducción

La continua revolución tecnológica en la que vivimos, potenciada por la pandemia, conlleva un cambio en los modelos de estrategia, gestión y organización. Entendemos que la transformación digital es parte de una transformación cultural transversal a toda la organización, que requiere un cambio en el "mindset" de todos los colaboradores y donde la utilización de la tecnología es indispensable para mejorar la forma en que la misma se desempeña.

Objetivos

Conocer las tendencias del mercado asegurador para innovar de manera estratégica.

Comprender cómo las tendencias del proceso de digitalización de la sociedad impactan en el modelo y estrategias de gestión en las organizaciones del sector.

Identificar las etapas claves en la implementación de procesos de transformación digital para diagnosticar y proponer iniciativas de cambio a la medida de las necesidades de cada organización.

Gestionar los impactos de la transformación digital en las diferentes áreas organizacionales y establecer planes de acción diferenciados en función del ámbito requerido: Estrategia, Procesos, Personas y Tecnología.

Elaborar un plan estratégico de implementación de transformación organizacional que permita una transición ágil, simple y efectiva hacia una cultura que soporte la transformación digital.

A quién está dirigido

COMPAÑÍAS DE SEGUROS Y REASEGUROS

PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS/CORREDORES, BROKERS Y ORGANIZADORES

PROVEEDORES DEL MERCADO ASEGURADOR

CUALQUIER OTRA EMPRESA DE SERVICIOS QUE DESEE CONOCER LOS MODELOS DE INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Programa

MÓDULO 1 Fundamentos y herramientas de Innovación

- Los principios de la innovación
- La innovación como modelo de negocios
- Entorno empresarial y evaluación de las fuerzas competitivas
- Procesos de innovación
- Modelos de negocio para la innovación
- Design Thinking
- Canvas y el concepto de modelo de negocios
- La innovación basada en resultados y en resolución de problemas
- Ciclo de diseño con foco en el cliente (customer-centric)
- Etapa de ideación y técnicas para aumentar la productividad creativa
- Diseño de soluciones

MÓDULO 2 Metodologías ágiles y rediseño de procesos

- Gestión de proyectos ágiles
- Transformación cultural en base a técnicas y herramientas ágiles de aplicación gradual
- Técnicas de formación de líderes promotores de la transformación “Agile”
- Herramientas de seguimiento de proyectos ágiles
- Técnicas de mejoramiento continuo y “Escalamiento Agile”
- Plan de transición hacia la organización digital
- Plan de implementación de cambios y gestión de barreras en personas y organizaciones
- Proyectos que funcionen, por sobre la documentación exhaustiva
- Métodos ágiles de rediseño de procesos, usos recomendados y limitaciones
- Lean Start Up para el diseño y lanzamiento de nuevos productos y servicios
- Fundamentos “Scrum Master”

MÓDULO 3 La Empresa Digital

- Tecnologías y desarrollo humano
- Modelos de gestión para la cultura digital
- Las seis etapas clave de transformación digital
- Diseño organizacional y nuevas formas de organización
- Fundamentos y aplicación de la Inteligencia Artificial
- Machine learning
- CRM
- Plataformas colaborativas
- Omnicanalidad: Diseño y creación de canales digitales
- Asistentes virtuales
- Virtualización del ámbito de trabajo
- Espacios de trabajo inteligentes

Programa

MÓDULO 4 Gestión multigeneracional en el trabajo y cultura digital

- Características de Baby Boomers, Generación X, Millennials y Generación Z
- Segmentación de la fuerza de trabajo y gestión de personas customizada a diferentes perfiles
- Atracción, Compromiso y Retención de empleados de diferentes generaciones
- Competencias y habilidades Digitales
- Creación de una Cultura Digital: Liderazgo y gestión del cambio en procesos de Transformación Digital

MÓDULO 5 User Experience

- Expectativas, percepción y experiencia
- Los momentos de la verdad
- Estrategias omnicanales
- Insurance experience
- El mapa de viaje del cliente (customer journey)
- Diseño de la Experiencia del Usuario (“Ux”)
- UI: la interface de usuario
- Diseñando la estrategia de customer centricity y la experiencia del cliente
- Usabilidad
- Diseño de interacción
- Reglas fundamentales para la creación de plataformas y fronting de portales
- Reglas de diseño para que la usabilidad sea efectiva

MÓDULO 6 Business Intelligence

- Concepto de Inteligencia de Negocio: de los datos al conocimiento
- Introducción al Data Mining: conceptos, evolución de los sistemas para la toma de decisiones, dominios de aplicaciones
- Big Data: el poder de los datos
- Características de un Proyecto de Inteligencia de Negocio: ciclo de vida
- Definiendo los Requerimientos del Negocio para la construcción de un tablero de comando
- Planificación estratégica a partir del conocimiento
- Tácticas centradas en el cliente a través del conocimiento del mismo
- Herramientas para visualización de datos o generación de reportes ad-hoc
- Análisis de la información en las redes sociales
- CRM Analítico como parte de una estrategia integradora centrada en el cliente
- Herramientas disponibles

Metodología

Desde el primer día los participantes irán trabajando sobre diferentes casos relacionados a intereses personales o laborales e irán aplicando lo aprendido en cada encuentro. La teoría siempre tendrá inmediato sustento en la práctica para una profundización y mayor fijación de los conocimientos adquiridos.

Clases magistrales

La diplomatura contará con invitados especiales, que dictarán clases magistrales en cada uno de los módulos, interactuando con los alumnos y cuerpo docente. Se trata de destacados directivos de Latinoamérica, con vasta experiencia en seguros, innovación, tecnología, recursos humanos y nuevas tendencias.

Director Académico

Hugo Brunetta

Es Licenciado en Administración, Magister en Administración y Marketing Estratégico y Doctorando en Ciencias de la Administración, por la ADEN University. Es director general en NEXTING Iberoamérica, director general en 6 Sentidos – Experience Making Company, director en TODOMANAGEMENT.COM y miembro de diferentes consejos consultivos.

Su experiencia docente lo tiene como director del Posgrado en CRM Estratégico; director del Diplomado en Customer Experience Design Management, Universidad de Belgrano; director del Posgrado en Retail Marketing & Management, director del Posgrado en Business Intelligence y Métricas de Marketing, todos en la Universidad de Belgrano, en Argentina. Profesor titular en la Maestría en Explotación de Datos y Gestión del Conocimiento, Universidad Austral. Profesor de la Maestría en Marketing, Universidad Autónoma de Occidente, Cali, Colombia. Profesor internacional de ENAE, Escuela de negocios de la Fundación Universidad Empresa de la Región de Murcia, España. Director de la certificación en Customer Experience en Florida International University, USA. Profesor en diferentes universidades de Iberoamérica: PBS, Guatemala; UDE, Uruguay; Universidad Andrés Bello, Chile; Universidad de la República, Uruguay; entre otras.

Como consultor y capacitador ha trabajado para más de 300 grandes empresas de todo Iberoamérica. Ha escrito numerosos artículos y concedido entrevistas para medios gráficos, radiales y televisivos de toda Latinoamérica. Ha dado más de 500 conferencias en congresos y encuentros empresariales de toda Iberoamérica y Estados Unidos.

Entre los libros editados, se pueden mencionar: “Del Marketing Relacional al CRM”, “Customer Experience” en coautoría con colegas españoles, “Piense como cliente, actúe como gerente”, “Dirección Comercial avanzada”, “Community Management”, “CRM: la guía definitiva”, “Sentido Común: de la razón a la emoción” y “La experiencia del cliente: de la estrategia a la implementación”, este último con editorial Planeta.

Es fundador y presidente de la Asociación Argentina de CRM. Fundador y director del Consejo de la Sociedad Iberoamericana de CRM. Miembro del Retail Institute. Miembro del Consejo Consultivo de la Asociación Peruana de CRM. Ganador del Premio Iluminis a la Excelencia Académica. Ganador del Premio Mercurio en la categoría Personal Brand, otorgado por la Asociación Argentina de Marketing.

Cuerpo Docente

Pablo Burak

- Es Licenciado en Psicología por la UBA y obtuvo un Posgrado en Dirección de Empresas por la UCEMA. Con más de 20 años de experiencia, es especialista en la ejecución de proyectos de Liderazgo Consciente y Culturas Ágiles. Ha dirigido diversos proyectos de desarrollo de talento y equipos, diseñando herramientas de gestión del cambio y coordinando procesos de co-creación e implementación de metodologías Agile. Se ha desempeñado en la industria bancaria y financiera y trabajado con clientes en diferentes países de Latinoamérica como: Abbott, Allianz, Assurant, BBVA, BCRA, Banco Ciudad, Banco Santander, Banco Hipotecario, Intraway, Banco Itaú, BNP Paribas CARDIF, BIMBO, Grupo Cencosud, Cervecería SabMiller (Ecuador), Cadbury, Coca-Cola, CLARO, EDESUR, Grupo Falabella, Grupo Modelo/Corona (México), HOLCIM, Megatone, Mabe, MAPFRE, Novartis, Petrobras (Ecuador), Philips, Pluspetrol, Pfizer, Toyota CFA, Telefónica Empresas, Unilever, YPF, Walmart, entre otros.
  También se ha desempeñado como docente en la Universidad de Buenos Aires (UBA) en la Facultad de Psicología y es actualmente profesor de Programas Ejecutivos en las universidades de Belgrano y Di Tella.

Claudio Fontana

- Es Licenciado en Psicología, MBA IAE, y terapeuta sistémico. Docente en las principales universidades del país: UBA, Universidad Kennedy, Universidad de Belgrano, Universidad Maimonides, Universidad del Salvador. Director del posgrado de Management Sistémico de La Escuela Sistémica Argentina. Especialista en comunicación humana. Expositor permanente en congresos internacionales. Consultor independiente especialista en Negociación, Liderazgo, Conducción de equipos y Motivación. Consultor y Coach empresarial. Autor los libros “Lidernnials”y “Liderazgo Disruptivo”.

Layla Scheli

- Es Ingeniera en Sistemas de Información. Maestría en Big Data y BI (Escuela de Negocios Europea de Barcelona), Certificación Internacional en Big Data, (Massachusetts Institute of Technology – MIT), Programa Ejecutivo en Data Governance (UCEMA), Diplomatura en Machine Learning (UTN). Profesora de posgrados en diferentes universidades. Consultora especializada en Big Data.

Cuerpo Docente

Guillermo Devereux

- Es Ingeniero Agrónomo de la UBA y cuenta con Postgrados en Agronegocios de la misma Universidad y Customer Relationship Management en la Universidad de Belgrano (Argentina). Realizó Cursos Ejecutivos en Negociación y Marketing en Ashridge Business School (UK). Ex Director Corporativo, experto en Asuntos Públicos y Gubernamentales, así como en Políticas de Sustentabilidad. Desde el año 2012 desarrolló la estrategia de Stakeholders Management corporativo para América Latina hispana, así como de Negociaciones y Manejo de Crisis con grupos de interés sobre políticas agrícolas a través de toda la cadena de valor de la industria alimenticia. Con foco especial en trazabilidad, certificaciones y agregado de valor en la cadena de generación de valor.
  Anteriormente, desarrolló el sistema de CRM y Excelencia Operacional de Ventas basado en la optimización y fidelidad de la Red de Distribución, también a nivel corporativo, habiendo liderado equipos con partners del nivel de Alexander Proudfoot y de McKinsey. Este docente cuenta con más de 25 años de desarrollo profesional en empresas multinacionales de renombre, liderando equipos interdisciplinarios y formando equipos de alto desempeño para afrontar desafíos organizacionales de implementación de sistemas críticos y de alto impacto. Es además seminarista en temas relacionados a Políticas Públicas.

Gabriel Mysler

- Es Ingeniero recibido en la UBA con posgrado en Administración de Empresas. Se desempeñó por más de 20 años en áreas comerciales, de estrategia y gerencia general de empresas de tecnología, servicios y medios de comunicación. Lanzó y dirigió las publicaciones Computer Reseller News y Windows Magazine para Latinoamérica, fue gerente de Marketing de Lotus, gerente de ventas de Solo Syndication en Londres, dirigió el Diario Buenos Aires Herald y fue CEO de la compañía Ituran de Argentina. Dicta conferencias, capacita y asesora a ejecutivos y empresas en América Latina. Dirige el posgrado “Insurtech Disrupción Digital en Seguros” en la Universidad Católica Argentina (UCA) y es profesor visitante en otras instituciones educativas. Dirige la consultora Innovation@Reach en la que ayuda, inspira y asesora a empresas y organizaciones, con foco en el mercado asegurador, a llevar con éxito la adaptación y adecuación a los nuevos tiempos con foco en la innovación, las ventas y las personas.

Cuerpo Docente

Néstor Márquez

- Es Consultor, Emprendedor, Autor/Columnista, Profesor, Investigador y Board Member. Fue reconocido por LinkedIn como Top Voice para Latam (2018), Top Corporate Influencer por la Revista Entrepreneur en español (2019), SAP Global Influencer (2020) y Wisdom Weaver por el Thought Leadership Institute del ICF (2021). Posee experiencia de más de 25 años en Negocios, Marketing y Manufactura. Publicó más de 150 artículos, principalmente sobre temas humanísticos, éticos, sociales y de negocios. También escribe sobre temas de negocios y tecnología en la revista NEO. Actualmente, es CEO de Future Experts, consultoría en diseño de futuro para las organizaciones, y Executive Partner and Founder del Institute for Exponential Growth y Dheraphy. Creador y conductor de La Nueva Normalidad por LinkedIn Live. Profesor y Director Académico en Transformación Digital del Tecnológico de Monterrey (programa nacional que se dicta en 10 campus). Es profesor en Transformación Digital en la Panamerican Business School de Guatemala, y las escuelas de negocio ENAE y IEBS, ambos de España, donde a su vez es director global del programa ejecutivo en Transformación Digital del IEBS. Durante su carrera brindó consultoría estratégica a empresas como: Ford, Movistar, Supermercado Disco de la cadena Ahold, Coca-Cola, Walmart, Sodexo, Edenred, Diageo, Banamex, Citibank, Microsoft, McCain, TotalPlay, entre otras. Participó en Ecuador2030. Dictó conferencias en Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Colombia, Venezuela, Perú, Ecuador, Guatemala, Estados Unidos, UK, Canadá, España, Rusia e India.

Gabriel Budiño

- Es Contador Público graduado en la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (Universidad de la República Uruguay), y Master en Sistemas de Información (Universitario Autónomo del Sur, UDE). Coordinador académico del Posgrado en Sistemas de Información de las Organizaciones y Gestión de Empresas TI. Profesor de la Unidad Académica Costos y Control de Gestión en la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Instructor de la Academia SAP - FICO en la Universidad de Montevideo, y Docente de Marketing Relacional y CRM en cursos de posgrado. Integra el Consejo de Facultad y la Asamblea del Claustro de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (UdelaR) por el orden docente, siendo presidente de este último órgano en los períodos 2008-2010 y 2011-2012, trabajando especialmente en la implementación del nuevo plan de estudios de las carreras de grado. También en dicha institución integró el Grupo de Apoyo Técnico a la Enseñanza, liderando el proyecto de incorporación de TIC en la enseñanza, y tuvo a su cargo la administración del Entorno Virtual de Aprendizaje (EVA) en sus primeros años. Es Asesor en Sistemas de Información y de herramientas CRM, y Consultor SAP trabajando actualmente para Invenzis.

Charlas magistrales

Horst Agata
Marketing Manager - Gen Re

"¿Listo para el futuro? No puedes trabajar hoy con métodos de ayer y estar en el negocio de mañana"

Martín Argañaraz Luque
Socio - Allende & Brea

"Cyber Risk, el principal riesgo global para las empresas"

Mariano Caniglia
Presales Manager - SAP Chile

"ECO-nomía de los Seguros: Transformándose en una Empresa Inteligente y Sostenible"

Gabriel Chaufan
Co-fundador y Managing Partner - LAIF

"Incumbentes, cómo subirse a la Ola Digital y no morir en el intento"

Cecilia Giordano
Presidente y CEO - Mercer Argentina, Uruguay y Paraguay

"Organizaciones y Personas: ¿Existe un nuevo normal?"

Juan Mazzini
Senior Analyst - Celent

"La Innovación es posible: gestión efectiva de la Transformación Digital"

Fabio Nemerovsky
Insurance Solutions Expert - Avaya

"Tecnologías Transformadoras de la 4ª Revolución Industrial para el Mercado Asegurador"

Sebastián Romano
Presidente - Asoc. Marketing Digital Argentina

"Nuevas tendencias de Marketing Digital"

MODALIDAD

100% Online

con clases en vivo

- Plataforma Zoom con espacio de aulas virtuales
- Espacio de colaboración en la nube

FECHA

INICIA **30** de marzo de 2022

FINALIZA **31** de agosto de 2022

DURACIÓN

66 horas

divididas en 22 sesiones de 3 horas cada una

DÍAS Y HORARIOS

Una vez por semana, los días Miércoles

Argentina y Uruguay:
17 a 20hs

Paraguay, Chile, Bolivia y Venezuela:
16 a 19hs

Perú, Ecuador y Colombia:
15 a 18hs

Centroamérica y México:
14 a 17hs
(verificar según país)

ENTREVISTA INICIAL

Los aspirantes a cursar este programa podrán tener -a requerimiento- una entrevista con el director académico para entender mejor los alcances de la diplomatura internacional

DOBLE DIPLOMATURA

No se tomará examen final. Requiere 85% de asistencia y en caso de cumplimentarse se obtendrá un diploma de la Universidad de Belgrano y otro de Buenos Aires Business School (BABS)

Inversión

Residentes en Argentina:

Matrícula de AR$ 28.000+ IVA
y 5 cuotas de AR$ 28.000 + IVA

Precio contado bonificado:
AR$ 125.000 + IVA

No residentes en Argentina:

U$S 1500.-

>> Descuentos por pases corporativos <<

"Potenciá tu capacidad innovadora y se parte de la transformación digital del seguro"

Inscribite

Con la certificación académica de:

UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

Organizado por:

BABS
Buenos Aires Business School

100% SEGURO

Contactanos para más información:

info@babs.center +54.911.6423.8507