

UNIVERSIDAD DE  
**Belgrano**

BUENOS AIRES - ARGENTINA

**CICLO 2023**

**UBDepec**  
Educación Continua

**PROGRAMA  
EJECUTIVO EN  
DESIGN THINKING  
E INNOVACIÓN  
ESTRATÉGICA**

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, los negocios son cada vez más complejos y las soluciones menos lineales, razones por las cuales las empresas han comenzado a incorporar a sus mesas ejecutivas diferentes formas de pensar y ver las cosas. Los ejecutivos hoy necesitan tener sus mentes abiertas para encontrar acciones creativas de solución a los problemas organizacionales a los que se enfrentan a diario.

El Design Thinking aporta esta visión y es hoy una alternativa de innovación y posicionamiento para las empresas. Este proceso de pensamiento ha integrado voces generadoras de conciencia y cambios y ha logrado líderes diferentes con ideas nuevas y mentes abiertas, siendo responsable de empresas inspiradoras y creativas.

Este programa ejecutivo ayudará a mirar y resolver los negocios con este enfoque. Complementará los saberes de gestión con herramientas de la metodología proyectual propia del área del diseño: búsqueda de alternativas, reflexión creativa, combinación de saberes y experiencias grupales y construcción de nuevas posibilidades de solución frente a las problemáticas frecuentes en las organizaciones. Irá de la imaginación a la acción: Inspirará a nuestros líderes actuales a ser los creadores de los nuevos pensamientos.

## OBJETIVOS

- ✓ Comprender el concepto Design Thinking
- ✓ Adentrarse en las herramientas de innovación
- ✓ Experimentar diferentes metodologías de trabajo proyectual.
- ✓ Identificar problemáticas de la propia empresa y reflexionar acerca de posibilidades creativas de acción innovadora.
- ✓ Conocer acciones del pensamiento de diseño adoptadas por empresas innovadoras y dimensionar su éxito a partir de sus modelos de negocio.
- ✓ Estimular a los alumnos a formular actividades de cambio y transformación que incorpore Design Thinking en sus empresas.
- ✓ Ampliar las competencias profesionales integrando el Design Thinking a las propias decisiones.
- ✓ Entender la innovación como un proceso estratégico para el corto, mediano y largo plazo.

## **DIRIGIDO A**

Profesionales de cualquier área, interesados en la metodología Design Thinking y en la resolución de problemas de forma innovadora.

Ejecutivos y dueños de empresas que buscan innovar su plan estratégico

Gerentes, directores, jefes, ejecutivos y profesionales que tienen a su cargo proyectos y equipos de trabajo para desarrollo de productos y servicios.

Propietarios de empresa, emprendedores que buscan alternativas de negocios creativos en el mundo digital.

Personas que quieren diseñar una idea creativa e implementarla con éxito.

## **PROGRAMA**

### **MÓDULO I: CREATIVIDAD E INNOVACIÓN**

¿Qué es Design Thinking?

¿Cómo se aplica en las organizaciones?

Principios de la creatividad

El método del diseñador

Design Thinkers

El diseño centrado en el usuario y la empresa centrada en las personas

El Design Thinking y el diseño de experiencias. Creación de

conceptos. Construir y reconstruir.

La experiencia del cambio.

## **MÓDULO II: INMERSIÓN**

Métodos para recolección de información

Investigación acción participativa

Construcción de herramientas

Juegos de innovación para empatizar

Mapas de empatía

¿Cómo identificar oportunidades en el mercado?

## **MÓDULO III: IDEACIÓN – PROTOTIPADO**

Procesos de innovación

Identificación de problemas

Observación, empatizar, Insights y retos

Ideación, conceptualización y formulación de proyectos

Taller de prototipado

Otras técnicas de innovación

## **MÓDULO IV: INNOVACIÓN ESTRATÉGICA**

Concepto de negocio innovador

Estrategia de innovación

Aprender a innovar en situaciones de alta incertidumbre

Planificar la innovación

Comenzando mañana

## **METODOLOGÍA**

Los encuentros mantendrán el espíritu propio de las materias de innovación cuya metodología de enseñanza se basa en proyectos reales.

En esta experiencia de aprendizaje la asistencia y la participación activa en las clases son imprescindibles para el logro de los objetivos pedagógicos.

## **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. Actualmente 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 y Tecnológico; 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 internacional de ENAE, Escuela de negocios de la Fundación Universidad Empresa de la Región de Murcia, España. Profesor en diferentes universidades de Iberoamérica: PBS, Guatemala; UDE, Uruguay; Universidad Andrés Bello, Chile; Universidad de la República, Uruguay; Universidad Católica de Salta, Argentina; entre otras.

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

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.

## **CO- DIRECTOR**

### **CLAUDIO FONTANA**

Es Licenciado en Psicología y posee un MBA. Speaker, Conferencista y Coach Internacional, experto en Negociación, Motivación, Comunicación Humana, Liderazgo, Conducción de Equipos y Mejora de Procesos Relacionales. Director académico en programas de desarrollo empresarial, además de director del Posgrado en Management de la Escuela Sistémica Argentina, y Profesor adjunto en Panamerican Business School, entre otras casas de estudios empresariales.

Es creador de un método revolucionario de formación y capacitación, basado en el convencimiento. Empresas como TOTAL, Kimberly-Clark, Procter & Gamble, Xerox, Mars, AmBev, Sancor Salud, Falabella, Sodimac, Sanofi, Renault, NISSAN y muchas otras, dan cuenta de la efectividad de su método.

Ha dado conferencias alrededor del mundo sobre Inteligencia Emocional, Negociación, Tratamiento de la queja y objeciones, Confianza y Autoestima, Motivación, etc.

Es autor de los Libros “Los Vendedores son Hombres de palabra “, “Liderazgo Disruptivo” y “Lidernnials”, además de numerosos artículos en temáticas empresariales.

***Los módulos podrán ser dictados por todos o algunos de los docentes mencionados en forma indistinta. La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente que considere pertinentes.***

## **CONSIDERACIONES GENERALES**

### **INICIO**

4 de MAYO de 2023

### **FINALIZACIÓN**

13 de JULIO de 2023

### **DÍAS Y HORARIOS**

Jueves de 17 a 20 h.

### **DURACIÓN**

El curso completo tiene una duración de 30 horas reloj distribuidas en encuentros semanales de 3 horas.

La modalidad de la cursada es ONLINE y sincrónica.

- **CLASES POR PLATAFORMA ZOOM**

### **DOCUMENTACION**

Presentar la solicitud de inscripción, título de grado (en caso de poseerlo) y fotocopia del documento de identidad.

## **CERTIFICACIÓN**

La Universidad de Belgrano extenderá el respectivo certificado de aprobación, a quienes cumplan con las evaluaciones y/o trabajos finales. Caso contrario solo se emitirá un certificado de asistencia.

***Todos nuestros programas deberán contar con un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. En caso de no reunir el número indicado al cierre de inscripción, la Universidad se reserva el derecho de posponer o suspender el inicio de la actividad.***