



PRESENTAN

PAE

Programa de **Actualización
Empresarial**



Un programa para actualizar, inspirar y potenciar el management de tu empresa

Te permitirá ampliar tu visión, buscando una transformación en las capacidades y aptitudes a través de los valores humanos.



Dirigido a

- Dueños de empresas
- Directores
- Gerentes
- Ejecutivos

Y todas aquellas personas interesadas en conocer las últimas herramientas y tendencias del management.





Contenido



Agilidad, mindset y estrategia

Finanzas para No Financieros

Propósito de Marca

Coaching Ejecutivo

Innovación

Transformación Digital

Agilidad, mindset y estrategia

Cómo sobrevivir en un mundo de cambio constante con herramientas ágiles.

El cambio de este último año ha sido tan vertiginoso que hasta se creó un nuevo acrónimo para definirlo porque VUCA ya no alcanza, hoy el mundo es BANI (frágil, ansioso, no lineal e impredecible). ¿Cuál es el mayor desafío para las organizaciones en este contexto? Sobrevivir primero y adaptarse después. El cambio llegó para quedarse y la flexibilidad es la capacidad a desarrollar y entrenar para poder seguir existiendo.

En este módulo exploraremos la agilidad y sus marcos de trabajo cómo camino para que las empresas se conviertan en organizaciones que aprenden, ofreciendo resultados rápidos capaces de ser verificados en el mundo real, innovando y disruptiendo los mercados, adaptando la manera en que trabajan líderes y equipos y transformando su cultura.



Ximena Gauto 

Profesora del MBA de la Universidad Torcuato de Itella. Agile Coach, Certified Scrum Máster, Complex Facilitator, Cynefin Practitioner, Lean Change Management Certified. Fundó y dirigió durante 10 años una agencia de comunicación y luego una empresa de Experiencias Digitales. Cofundadora de Agile Cooking desde 2016 acompañó a empresas, equipos y personas en el camino de la Agilidad en todo LATAM. Diseñadora Gráfica con un Posgrado en Dirección de empresas.

Finanzas para no financieros

Cómo interpretar información financiera para la toma de decisiones

Este módulo está diseñado para brindar conocimientos y herramientas financieras que ayuden en la toma de decisiones en las organizaciones. Los participantes aprenderán a analizar e interpretar la información contable y cómo las decisiones financieras repercuten sobre la rentabilidad de la empresa. Adquirirán conocimientos generales financieros y una comprensión detallada del impacto de sus decisiones fuera de su área operativa.



Ricardo Ubeda 

Profesor titular e investigador de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibañez. Colaborador en cátedras de University of San Francisco, Fu Jen University (Taipei) y ADEN International Business School en Honduras, El Salvador y Guatemala. Asesor de más de 50 empresas y multinacionales en distintos países en temas como análisis financiero, modelamiento de negocios y sistemas de control de gestión. Autor de más de 15 artículos en importantes revistas académicas. Actualmente participa como Academic Advisor en PKF auditores

Propósito de Marca



Cómo lograr que tu marca sea más relevante para las personas.

Las empresas que hoy son percibidas con mayor valor son las que más aportan a la vida de las personas. ¿Por qué existe XY marca?, ¿qué valor desea aportar en el día a día de la gente?, ¿qué cambio positivo desea ver en el mundo?, si su producto no existiera: ¿para qué existiría XY marca?.

El desafío de este módulo es encontrar cómo las empresas pueden accionar el propósito de marca con acciones útiles que aporten valor y de esta forma convertirse en marcas valiosas, relevantes y modernas.



Diego Luque 

Brand Building. Socio Fundador de Picnic Latam. Ha sido elegido como una de las 50 personas más innovadoras de Argentina. Socio fundador de la Asociación de Planning de Argentina. Trabajó como innovation Strategy Director en Ogilvy & Mather y como Brand Manager de Nike Cono Sur.

Coaching Ejecutivo



Cómo dejar salir el potencial de tu equipo, ayudándolo a hacer el mejor uso de sus conocimientos, inteligencia y experiencias

El capital, el recurso y el valor más importante que tienen las organizaciones son las personas y de manera especial sus líderes. La complejidad del mundo moderno ha dado lugar a un nuevo tipo de líder que requiere de una serie de habilidades esenciales para el logro de resultados. Dentro de estas habilidades, destaca el coaching, una metodología que persigue desarrollar todo el potencial de las personas a través de procesos de profunda transformación.

En este módulo podrás adquirir una completa introducción al coaching ejecutivo, conocer tus fortalezas comportamentales que más te caracterizan y condicionan tu propio estilo de liderazgo.



Pablo Alamo 

Ph. D. y Máster en Economía y Empresa en la Universidad de Comillas (Madrid, España). Tesis Doctoral sobre los Determinantes de la Innovación en las Empresas Familiares. Comunicador Social y Periodista de la Universidad de Navarra (Pamplona, España). Es Coach certificado por Tisoc – The International School of Coaching - y consultor en temas de liderazgo, estrategia, responsabilidad social y productividad con desarrollo humano. Autor de tres libros: “La solución Pékerman”, un ensayo de liderazgo, “Ética para Zavalita”, un manual de ética profesional, e “Individuo y estado”, un estudio de filosofía política; y co-autor de “El fenómeno Trump” (2016).

Innovación como llave para los nuevos modelos de negocio

Cómo adaptarse a los frecuentes y profundos cambios que sorprenden los mercados

Que el entorno cambie y genere presión a las organizaciones para su adaptación no es novedad. El cómo hacerlo y quien lo hará de la mejor manera logrando nuevas ventajas competitivas, es el reto.

Trabajaremos con herramientas específicas y cómo gestar una cultura centrada en el comportamiento del consumidor, dueño de la llave que abrirá la puerta de la innovación



Ricardo Kechichian 

Fundador y director de Kechichian Marketing (www.kechichian.com), desempeñándose como consultor en marketing y estrategia desde el año 1998. Es además consultor para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en el área de estrategia desde el año 2001.

Ha dictado capacitación in company al personal de más de 60 empresas de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en las áreas de su especialidad.

En su labor académica es docente de materias relacionadas al Marketing en varias universidades y centros educativos (Universidad de Montevideo, Universidad de la Empresa, Universidad Americana – Paraguay, Universidad Siglo 21 – Argentina, Universidad INTA – Brasil, Cambridge University International Examination, Instituto de Formación Empresarial)

Licenciado en Marketing egresado y post graduado de Maestría en Administración de Empresas (MBA). Actualmente se encuentra desarrollando su investigación final para doctorarse en Administración de Empresas. Se ha especializado en Innovación Organizacional y Emprendedurismo en el d.school de la Universidad de Stanford.



Transformación Digital

Cómo potenciar tu negocio y lograr el éxito comercial en un mundo digital.

La crisis del COVID-19 nos sorprendió a todos, y en especial a las empresas que sufrieron grandes cambios en cada área. Hoy, con el fascinante avance de la tecnología es nuestra oportunidad para que los procesos sean 100% digitales.

En este módulo hablaremos de los nuevos comportamientos del consumidor digital y cómo crear una relación a largo plazo. Transformaremos el equipo comercial en una fuerza comercial digital de alto rendimiento y conoceremos

las oportunidades que se encuentran en el mundo digital, sobre todo en dos redes sociales completamente diferentes, pero con algo en común: ambas son clave para potenciar nuestros negocios aportando valor y transformando nuestra marca en referente de conocimiento y calidad.



Leo Migdal 

Co-fundador y director ejecutivo de Grandi. Asesor internacional de empresas líderes en Latinoamérica, enfocado en Marketing Digital y Procesos de Ventas Online basado en resultados. En los últimos 15 años se ha especializado en redefinir su propio proceso de la venta online con las nuevas herramientas digitales. Dirigió por casi 10 años el crecimiento exponencial de USS, uno de los grupos de empresas más importantes de seguridad electrónica en Latinoamérica, siendo 5 veces ganador del Premio a la Excelencia en Marketing entregados por Honeywell int. en reconocimiento a las exitosas acciones de marketing online y su crecimiento anual en ventas.

Agenda

17

JUN

Agilidad, mindset
y estrategia

22

JUL

Finanzas para
no financieros

19

AGO

Propósito
de Marca

16

SEP

Coaching
Ejecutivo

21

OCT

Innovación como llave para
los nuevos modelos de
negocio

04

NOV

Transformación
Digital



Las Lomas Casa Hotel



De 08:30 a 18:00 Hs.



Consultá otras formas
de financiación

Inversión

Individual

\$ 3499

Anticipadas

\$ 2999

Anticipadas hasta el 30 de mayo | Cupos limitados
Incluye, almuerzos, materiales y certificado de participación



Algunas empresas
que confían en el



ABC Color	Carsa
Artico	Cavallaro
Aseguradora Yacyreta	Chacomer
Aseretto & Asociados	Chacore
Asismed	CIE
Automaq	Clínica Kegler
Banco Atlas	Colonizadora Agustin
Banco GNB Paraguay	Comtel
Banco Regional	Copetrol
Bayer	Copipunto
BBVA	DHL Paraguay
Bebidas del Paraguay	Distribuidora Dirigida
Benditas Empanadas Gourmet	Distribuidora Gloria
Bepsa del Paraguay	Edesa
Bernardino	El Rodeo
Bertoni +	El Sena
Botica Magistral	Electro Diesel
Britimp Seguridad	Farmacenter
British American Tobacco	Farmacéutica Paraguaya
Cadiem Casa de Bolsa	Filmagic Entertainment

Algunas empresas
que confían en el



Financiera El Comercio	Kimberly Clark
Financiera Paraguayo Japonesa	Koga
Financiera Rio	La Consolidada de Seguros
Fundación Teletón	La Quimica Farmaceutica
Gorostiaga Automóviles	La Rural de Seguros
Grupo Fabiola	Laboratorio Catedral
Grupo Favero	Nutrihuevos
Grupo Nación	Lincoln
Heisecke y Cia	Logicalis
Hielo Nevado	Mafado
Hierbapar	Manufactura Pilar
Indufar	Mapfre
Infocenter	Mariscal Lopez Shopping
Inmobiliaria del Este	Mater Prim
Inpaco	Mazzei
Interasistencia	Mercurio
Itaipú Binacional	Monital
Itaú	Nauta
J Fleischman y Cía	Navemar
Jobs	Negofin

Algunas empresas
que confían en el



NGO	Sueñolar
Nuestra Sra. de la Asunción	Supermercado El Pueblo
Nueva Americana	Synchro Image
Óptima	Talleyrand
Pago Express	Telefuturo
Palermo	Texo
Pollpar	Tigo
Protek	Todo-Ksa
Punto Server	Tu Financiera
Puntofarma	Última Hora
Rakiura	Upisa
Record Electric	Venezia
Salemma	Villa Morra Shopping
Caacupemi	Villa Morra Suites
Santa Clara	Vistage Paraguay
Santa Margarita Té Guaraní	Voicenter
Seagro	Ybapyta
Shopping Del Sol	Yrendague
Shopping Mariano	Zamphiropolos
Sigma	



Conocenos más



0986 203 535



next@next.com.py



@nextconsultora

