



Punto de Vista Cliente en la Transformación Digital.

Sku: PH01B01C04

Horas: 20

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Conocer como el mundo digital rodea a la empresa.
- Saber cómo se están cambiando los negocios por la transformación digital.
- Identificar que tecnologías son el motor de la transformación en el mundo en la actualidad.
- Analizar qué papel juegan las personas en la transformación digital.
- Comprender que están surgiendo nuevos modelos de negocios.
- Conocer como las tareas rutinarias y operaciones se ven afectadas por las nuevas tecnologías.
- Conocer que es el bigdata, ejemplos de uso actuales.
- Conocer que es la Realidad Aumentada, diferenciar de la Realidad Virtual, principales usos.
- Identificar que tecnologías forman los Servicios Cloud y siglas de servicios y los principales riesgos.
- Saber diferenciar los términos "Inteligencia Artificial, Robótica, Bots" y sus diferentes usos.
- Analizar las principales aplicaciones de BlockChain, SmartContracts, conceptos básicos.
- Conocer el concepto de IOT, revolución Industrial 4.0.
- Aprender diferenciar liderazgo vs liderazgo digital.
- Conocer a tu cliente y saber utilizar la información que nos proporcionan.
- Aprender el cambio de paradigma, que significa tener al cliente en el centro.
- Conocer la evolución del marketing digital y su evolución a la personalización.
- Conocer los conceptos de Omnicanaliada, Control impacto, Visión unificada.
- Conocer cuáles son los pasos para crear el plan de transformación digital de tu empresa.
- Conocer cómo realizar el diagnóstico y análisis de tu entorno para comenzar a mejorar.
- Aprende a definir tu Estrategia Digital.
- Conocer realizar un Digital Transformation Canvas, para reflejar tu estrategia de transformación.

- Conocer cómo capacitar digitalmente a tus empleados para afrontar la transformación digital.
- Conocer cómo desarrollar tu plan de acción de marketing online.
- Conocer cómo desarrollar tu plan datos.
- Identificar los procesos candidatos para su Digitalización.
- Conocer el grado de adecuación de nuestro modelo de Negocio para mejorarlo.
- Desarrolla tu Digital Transformation Roapmap.

CONTENIDOS

- **Unidad 1. Conceptos claves**
 - El mundo digital que rodea a la empresa
 - Evolución de la tecnología, evolución del mundo
 - La transformación digital en los negocios
 - ¿Qué es un modelo de negocio?
 - ¿Qué beneficios nos aporta la transformación digital?
 - Las tecnologías de la transformación digital
 - Tecnologías disruptivas.
 - Las personas en la transformación digital
 - Modelos de negocio
 - Oportunidades que nos brinda la digitalización.
 - Gestión de Operaciones
- **Unidad 2. Tecnologías de la T.D.**
 - Conocer que es el Big Data, ejemplos de uso actual
 - ¿Qué es el Big Data?
 - Los orígenes del Big Data y qué pretende cubrir
 - Industrias principales para la tecnología del Big Data
 - Inconvenientes del Big Data
 - Conocer que es la Realidad Aumentada, diferenciar de la Realidad Virtual, principales usos
 - Qué es la realidad virtual vs realidad aumentada
 - Realidad aumentada
 - Realidad mixta
 - Industrias principales para la realidad aumentada
 - Identificar que tecnologías forman los Servicios Cloud y siglas de servicios. Identificar los principales riesgos
 - La nube y qué significa para la empresa
 - Nuevos modelos de negocios con servicios Cloud
 - La seguridad en la nube como desafío clave
 - Saber diferenciar los términos "Inteligencia Artificial, Robótica, Bots" y sus diferentes usos
 - La inteligencia artificial, el gran aliado en la empresa
 - Industrias principales para la inteligencia artificial
 - Qué es la robótica

- La aplicación de la robótica en la empresa
 - Los bots en la industria web
 - Analizar las principales aplicaciones de BlockChain, SmartContracts. Conceptos básicos
 - Qué es el blockchain
 - Industrias principales para el blockchain y los smartcontract
 - Conocer el concepto de IOT, revolución Industrial 4.0
 - El Internet de las Cosas: qué es y cómo surge
 - Estudio de mercado del Internet de las Cosas
 - Aplicación del Internet de las Cosas en la Empresa. Industria 4.0
 - El futuro del Internet de las Cosas: retos y oportunidades
- **Unidad 3. El Cliente**
 - Conocer a nuestros clientes y saber utilizar la información que nos proporcionan
 - Técnica de Marketing. Segmentación
 - Pasos para entender a nuestros clientes
 - Aprender el cambio de paradigma, que significa tener al cliente en el centro
 - ¿Qué es el marketing?
 - ¿Cómo ha evolucionado?
 - El marketing orientado a empresas y a clientes
 - Conocer los conceptos de Omnicanalidad, Control impacto, Visión unificada
 - ¿Qué es omnicanalidad?
- **Unidad 4. Plan de Transformación**
 - Pasos para crear el plan de transformación digital de tu empresa
 - Objetivo. ¿Cómo abordarlos?
 - Diagnóstico y análisis de tu entorno para comenzar a mejorar
 - ¿Conoces a tu cliente? Análisis de la competencia
 - ¿Qué debo tener en cuenta en un análisis de datos?
 - ¿Cómo hacer una auditoria de innovación?
 - Aprender a definir tu Estrategia Digital. ¿Qué es la estrategia digital y que horizontes marcarnos?
 - ¿Qué es un Digital Transformation Canvas?
 - Ventajas del Digital Transformation Canvas
 - ¿Cómo capacitar digitalmente a tus empleados para afrontar la transformación digital?
 - Tipos de formaciones internas que pueden plantear
 - Plan de acción de marketing online
 - ¿Cómo desarrollar tu Plan de Datos?
 - Procesos candidatos para su digitalización
 - Adecuación del modelo de Negocio para mejorarlo
 - Desarrolla tu Digital Transformation Roapmap