



ON DEMAND

**WOB PRESENTA  
EN EXCLUSIVA  
LA MASTERCLASS**

ESTRATEGIA DE  
CRECIMIENTO con  
**RITA  
MCGRATH**

EXPERTA EN ESTRATEGIA Y  
PROFESORA DE LA COLUMBIA  
BUSINESS SCHOOL



**EN ESTA MASTERCLASS  
APRENDERÁS:**

- Obtendrás conocimientos, habilidades y capacidades para alcanzar la excelencia como director general
- Desarrollarás una visión integral de la estrategia de crecimiento de los negocios
- Identificarás las palancas y las claves para generar una estrategia tendente al crecimiento con propósito de la organización



## SOBRE RITA MCGRATH

Experta en estrategia y profesora de la columbia  
business school

La profesora **Rita McGrath** es ampliamente reconocida como una autoridad mundial en el campo del liderazgo de la innovación y el crecimiento en tiempos de incertidumbre. Como consultora de CEOs, su trabajo ha tenido un impacto duradero en la estrategia y los programas de crecimiento de las empresas de Fortune 500 en todo el mundo. Es autora de cinco libros, entre ellos el bestseller *The End of Competitive Advantage* y *Discovery Driven Growth*, citados por Clayton Christensen como la creación de una de las ideas de gestión más importantes jamás desarrolladas. Su nuevo libro es *Seeing Around Corners: How to Spot Inflection Points in Business Before They Happen*.

**Rita** también es la fundadora de Valize, una plataforma de innovación cuya misión es ayudar a las organizaciones a crear una capacidad de innovación duradera como base para una prosperidad compartida a largo plazo.



*Necesitamos pasar de una mentalidad en la que la suposición es la estabilidad a una en la que la suposición nos lleve a preguntarnos frecuentemente sobre el cambio: qué está cambiando en nuestros mercados, en las tecnologías...*

**Rita McGrath**



## SESIONES

### SESIÓN 2

2 horas

## BIENVENIDOS AL NUEVO MANUAL DE ESTRATEGIA

- De una ventaja competitiva sostenible a una transitoria
- Los 6 elementos del nuevo manual de estrategia
- Pensar más allá de la industria, ¿quiénes son tus verdaderos competidores?

### SESIÓN 2

2 horas

## HERRAMIENTAS PARA GESTIONAR EL CRECIMIENTO ESTRATÉGICO EN ENTORNOS INCIERTOS

- Análisis de opciones y portfolio de actividades
- Planificación impulsada por el descubrimiento: de la suposición al conocimiento
- La separación saludable

### SESIÓN 3

2 horas

## COMPETIR EN EL CAMPO: TUS CLIENTES NO DEBERÍAN SER UN MISTERIO

- La segmentación basada en los comportamientos, no en la demografía
- Cadena de consumo: comprender la experiencia total de los clientes
- Análisis de atributos: ¿cuáles son las concesiones que hacen los clientes al evaluar sus ofertas?

**3**  
SESIONES

**6**  
HORAS EN TOTAL

**MASTERCLASS**  
DIGITAL



## BENEFICIOS

- **Acceso Completo:** Acceso a los contenidos On Demand durante 30 días
- **Resumen Ejecutivo:** Principales conclusiones y aprendizajes de cada sesión.
- **Multilingüe:** Todas las sesiones están disponibles en inglés, español, italiano y portugués
- **Contenido:** 6 horas de contenido

## PRECIOS

INDIVIDUAL	GRUPOS
<b>249</b> USD	<b>3 tickets</b> <b>639</b> USD
	<b>5 tickets</b> <b>1,039</b> USD
	<b>10 tickets</b> <b>1,999</b> USD

