

ON DEMAND

wobi.com/courses/

Course on
**Leading Business
Transformation**



**WOBİ PRESENTA EN
EXCLUSIVA EL CURSO**

LEADING BUSINESS TRANSFORMATION

con

**CHARLENE
LI**



En esta masterclass aprenderás a:

- Transformar el cambio y la disrupción en oportunidades
- Conocer las necesidades de futuros consumidores
- Construir una estrategia poderosa en tiempos de disrupción
- El papel de los líderes a la hora de llevar a cabo la transformación organizativa

WOBİ



SOBRE

Charlene Li

Nombrada por Fast Company como una de las personas más creativas del mundo empresarial, Li es una experta en transformación digital y estrategias de crecimiento disruptivas.

Durante las últimas dos décadas, Charlene Li ha estado ayudando a la gente a visualizar el futuro. Su profundo conocimiento del liderazgo, la estrategia, los medios interactivos y el marketing le dan una visión única del cambiante panorama empresarial. Es autora de cinco libros, entre ellos el best seller de The New York Times, Open Leadership y el libro aclamado por la crítica, Groundswell.



ON DEMAND



6 horas

3 sesiones (2 hrs/sesión)

LEADING BUSINESS TRANSFORMATION

- Una experiencia única de aprendizaje digital
- Módulos y lecciones fáciles de seguir
- Evaluación y revisiones
- Curso 100% en línea
- Consigue la certificación: diploma para subir a tus redes profesionales



AGENDA

MÓDULO 1.

LA MENTALIDAD DISRUPTIVA, TRANSFORMAR Y REINVENTAR TU NEGOCIO

- Entender los cambios de la actualidad
- Por qué la disrupción significa ver el futuro
- Por qué tenemos que cuestionarnos todo
- Caso de estudio: Adobe
- Entender la curva de la disrupción
- Por dónde empezar con las estrategias de transformación
- Planificación estratégica con VUCA (Parte 1)
- Planificación estratégica con VUCA (Parte 2)
- La importancia de planificar escenarios
- Transformar nuestras organizaciones para servir al mundo



AGENDA

MÓDULO 2. **LA FUTURA EXPERIENCIA DEL CONSUMIDOR**

- Definición de las experiencias de la próxima generación (1ª parte)
- Definición de las experiencias de la próxima generación (2ª parte)
- Cómo centrarse en los futuros clientes
- Caso de estudio: Myspace Versus Facebook
- Cómo no dejarse cegar por los clientes
- La importancia de “Personas”
- Mapas de empatía, usuarios adyacentes, CAC y cuadros de mando
- Por qué es fundamental la conexión empleado-cliente
- Principios rectores de la futura experiencia del cliente
- Importancia de establecer prioridades



AGENDA

MÓDULO 3. **LIDERANDO LA TRANSFORMACIÓN DE TU EMPRESA**

- Definición de liderazgo
- Las características de los líderes disruptivos
- ¿Hasta qué punto son disruptivos en su organización?
- Cómo superar el miedo y las dudas sobre uno mismo
- El propósito del propósito
- La importancia de las creencias negativas
- ¿Cuáles son las creencias de su organización?
- El sistema operativo de la cultura del flujo
- Claves para el éxito del liderazgo digital