



ON DEMAND

**WOBİ 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
249 ^{USD}	3 tickets 639 ^{USD}
	5 tickets 1,039 ^{USD}
	10 tickets 1,999 ^{USD}



wobidigital.es@wobi.com



wobi.com/es/school-of-management