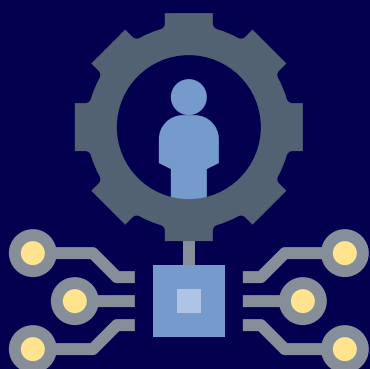


GROWTH HACKING Y LA VENTA ACELERADA DE SERVICIOS FINANCIEROS

¿Cómo aumentar la venta digital de forma sistemática?

26, 27, 28 DE ABRIL Y 4 DE MAYO

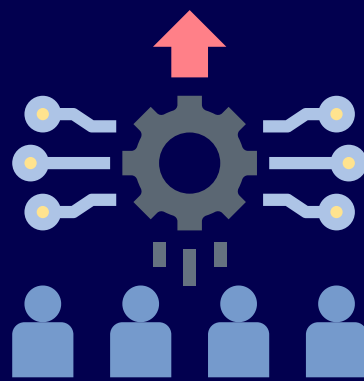
DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROGRAMA



La revolución tecnológica ha permitido la entrada de nuevos actores que llegaron al mercado con propuestas digitales de valor más simples y económicas; alucinando a los clientes y poniendo en “jaque” la continuidad del modelo actual de negocio de la industria financiera. La clave está en que las organizaciones cambien la mentalidad comercial y desarrollen capacidades digitales, que les permitan aumentar la venta por canales digitales, a través de equipos multidisciplinarios de crecimiento.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

El Programa Internacional de Aceleración Digital, está dirigido a profesionales de la industria financiera, previsional, banca y seguros de áreas de comerciales, productos, canales, desarrollo e ingeniería, que buscan desarrollar capacidades para liderar los equipos encargados del crecimiento de la venta digital en sus organizaciones.



PROFESOR EXPERTO: MARIO ERNST

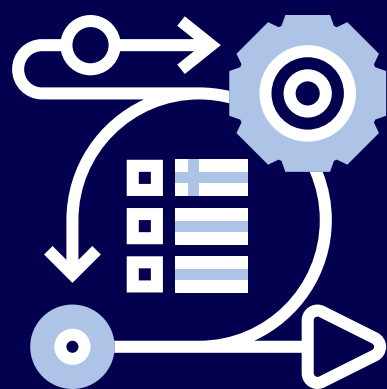


MBA Universidad Adolfo Ibañez, Ingeniero Comercial Universidad de Santiago de Chile, especializado en Growth Hacking en España. Actualmente es Co-Founder de la startup Growth, dedicada al crecimiento de la venta digital y Director de Transformación Digital de la Consultora Bull & Company. Trabajó durante 12 años en la industria financiera en diversos bancos tales como: Santander, Banco de Chile y BBVA.

METODOLOGÍA

El programa tiene una duración de 5 semanas
Horas cronológicas totales del programa: 10 horas

El Programa Internacional de Growth Hacking y la venta de servicios financieros, es un programa teórico/práctico basado en clases expositivas, donde el profesor con experiencia práctica en las temáticas que expone, presenta los temas y genera discusión en clases por parte de los participantes y aplicación a través de un trabajo grupal, que se debe exponer al finalizar el programa.



CONTENIDO



MÓDULO 1 - ENTORNO, TENDENCIAS Y CONTEXTO (2 HORAS)

- o Situación actual de los servicios financieros
- o El nuevo cliente digital post Covid-19
- o Los nuevos competidores digitales
- o ¿Cuándo escalar un producto digital?

MÓDULO 2 – TRANSFORMACIÓN COMERCIAL (2 HORAS)

- o Productividad Comercial en el mundo digital
- o Diferencia entre venta presencial y venta digital
- o ¿Qué es Growth Hacking?
- o Diseñando la Growth Machine
- o Análisis de la competencia

MÓDULO 3 – ESTRUCTURACIÓN DEL PROCESO DE CRECIMIENTO (2 HORAS)

- o Preparando el equipo multidisciplinario de crecimiento
 - Exploración v/s Explotación
 - Adquisición v/s optimización de ratios de conversión
- o Metodología de experimentación
- o Plataformas y herramientas de Growth Hacking
- o El maletín de experimentos
- o Casos de éxito

MÓDULO 4 – IMPLEMENTANDO LAS PRÁCTICAS DE CRECIMIENTO (2 HORAS)

- o El Funnel Pirata
- o Growth Loops (viralización y recurrencia)
- o Analítica de datos
- o Experimentos, brainstorming y priorización de iniciativas
- o Implementación de experimentos

MÓDULO 5 – TRABAJO GRUPAL APLICADO (2 HORAS)

- o Diseño de una Growth Machine
- o En búsqueda de los hacks (backlog de experimentos)

EVALUACIÓN

Nota de aprobación:

- o Calificación superior a 70%
- o Asistencia superior a 80%

Calificaciones

- o Presentación trabajo grupal aplicado: 70%
- o Prueba de conocimientos : 30%



INFORMACIÓN GENERAL

FECHAS:

26, 27, 28 de abril y 4 de mayo

HORARIO:

4:00 a 6:00 PM.

HORA COSTA RICA

INSCRIPCIÓN:

<https://bit.ly/3a5TrGX>

INVERSIÓN:

\$250.00