

PROGRAMA DEL CURSO

I. Identificación General

Nombre:	GROWTH HACKING Y LA VENTA DE SEGUROS ¿Cómo aumentar la venta digital de forma sistemática?
Horas:	22 horas
Destinatarios:	Profesionales de la industria aseguradora que buscan desarrollar capacidades para liderar los equipos encargados del crecimiento de la venta digital en sus organizaciones.

II. Fundamentación Técnica

El entorno de negocios donde se desarrolla la actividad financiera a nivel mundial ha estado cambiando aceleradamente los últimos años, debido a la evolución tecnológica que ha permitido la creación y entrada de nuevos actores como Startups, Fintech, Insurtech y Bigtech, que llegaron a la industria aseguradora con propuestas de valor simples, económicas y digitales. Estas nuevas propuestas de valor alucinan a los clientes y ponen en peligro la continuidad de la industria de Seguros tal cual como la conocemos hoy.

Por esta razón, es clave que las organizaciones del sector asegurador cambien la mentalidad comercial y desarrollen capacidades digitales, que les permitan aumentar la venta por canales digitales, a través de nuevos equipos multidisciplinarios de crecimiento.

III. Objetivo General

Al término del curso, el participante será capaz de aplicar las prácticas comerciales que se utilizan en el mundo digital, basadas en marketing digital, analítica de datos digitales y plataformas tecnológicas, de manera que puedan incorporar los nuevos paradigmas de gestión multidisciplinaria y aplicarlas en su organización.

IV. Desarrollo

Objetivos Específicos	Contenidos
Identificar aspectos generales de la transformación comercial en la venta de productos y servicios	<p>Módulo I: Entorno, Tendencias y Contexto</p> <ul style="list-style-type: none"> - Situación actual de los servicios financieros - Transformación Comercial y productividad en el mundo digital - Análisis de la competencia - ¿Cuándo escalar un producto digital? - ¿Qué es Growth Hacking? - El Funnel Pirata - Growth Loops (viralización y recurrencia) - Las 5 razones para no usar Growth Hacking

<p>Diferenciar los aspectos principales la venta física y la venta digital</p>	<p>Módulo II: Presencia Digital</p> <ul style="list-style-type: none"> - La tienda en el mundo físico vs la tienda en Internet - Análisis de propiedades digitales - Análisis de interacciones digitales
<p>Describir diferentes técnicas que optimizan la venta digital de productos y servicios.</p>	<p>Módulo III: Moviendo la aguja</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento y virales: modelos biológico-matemáticos - Técnicas de White Hat - Técnicas de Black Hat
<p>Distinguir la evolución tecnológica y las herramientas digitales que influyen en la venta digital</p>	<p>Módulo IV: Crecimiento digital: lo que viene</p> <ul style="list-style-type: none"> - Surfeando la Ola: Crecimiento en Internet - Blockchain y la 4ta revolución industrial - Metaverso y Singularidad
<p>Clasificar las Tecnologías De la Información que se utilizan en la venta digital</p>	<p>Módulo V: Trabajo grupal aplicado I</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de una marca digital y su contexto - Documentar los revisado - Exposición del trabajo realizado - Discusión
<p>Diseñar Soluciones Tecnológicas para la venta digital en Compañías De Seguros</p>	<p>Módulo VI: Growth Hacking y el crecimiento de las ventas digitales</p> <ul style="list-style-type: none"> - Casos de éxito Hotmail, Dropbox, Airbnb, Facebook, Paypal, Instagram, Youtube, Growthhackingcourse, Kuik Live - Diseñando la Growth Machine - Trabajo práctico 1 – Diseñar la Growth Machine - Preparando el equipo multidisciplinario de crecimiento - Exploración v/s Explotación - Adquisición v/s optimización de ratios de conversión - Experimentos, brainstorming y priorización de iniciativas
<p>Preparar una solución Tecnológica con herramientas de growth hacking para venta digital en una compañía de seguros</p>	<p>Módulo VII: Implementando las prácticas de crecimiento</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plataformas y herramientas de Growth Hacking - El maletín de experimentos - Analítica de datos digitales - Casos de éxito Latinoamericanos - ¿Qué es un hack? - Trabajo práctico 2 – Definir el backlog de experimentos

Aplicar herramientas de growth hacking para venta digital en una compañía de seguros	Módulo VIII: Trabajo aplicado final y conversatorio (<ul style="list-style-type: none">- Presentación de la Growth Machine- Presentación de la búsqueda de los hacks (backlog de experimentos))
--	--

V. Orientaciones metodológicas

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.

Requisitos para aprobar el programa:

- Calificación superior a nota 4 en escala de 1 a 7
- Asistencia superior a 75%

Calificaciones:

- o Presentación trabajos grupales aplicados: 70%
- o Prueba de conocimientos: 30%