



UNIVERSIDAD
Panamericana



Programa
DIRECCIÓN COMERCIAL
Generación de Modelos de Negocio
y Bio-Análisis de Decisiones



Información General



10 de octubre de 2024



10 SEMANAS
Online Sincrónico

*Una sesión de dos horas a la semana
(los jueves 18:00 a 20:00 PM)*

Total 40 horas
20 horas de sesiones en vivo
20 horas de prácticas y lecturas en casa



MXN\$38,499



UNIVERSIDAD
Panamericana®

Propósito:

Potenciar las habilidades de Dirección Comercial comprendiendo a fondo los principales factores estratégicos y biológicos que influyen en la toma de decisiones.

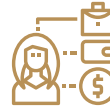
Dirigido A:

- Directivos.
- Emprendedores.
- Líderes.
- Tomadores de Decisiones.
- Estrategas.
- Profesionales interesados en la creatividad.
- Cualquier persona interesada en comprender la biología del comportamiento humano.

Durante este Programa:



Desarrollarás Estrategias Comerciales y Modelos de Negocio de alto nivel.



Comprenderás y conectarás las fuerzas inconscientes que motivan el comportamiento.



Conocerás las tácticas que utilizan algunas de las empresas más importantes del mundo con casos documentados por Harvard Business School.



Identificarás y correlacionarás los sesgos y condicionamientos biofísicos, genéticos, neurobiológicos y psicológicos.



Identificarás las variables biológicas principales que influyen en la percepción de valor y toma de decisiones.



Optimizarás las prácticas para crear retornos de inversión.



Valor Agregado:

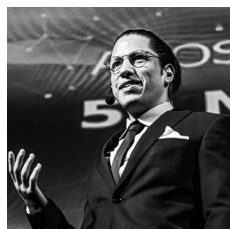
- Aprender con el Método del Caso
- Validar ideas y generar Networking.
- Inmersión a los modelos ©Bio-Inteligencia Estratégica e ©Inteligencia Creativa.



Metodología:

- Sesión Teórico-Estratégica (Conceptos profundos claros y resumidos)
- Sesión Práctica (Presentación de un Caso por Sesión)
- Dinámica de interacción (discusión del Caso en equipos)

Expertos:



Juan Carlos Chavez

Profesor de Creatividad y Bioeconomía. Director de G8D Group, agencia asesora con importantes cuentas nacionales y transnacionales.

Autor de:

- 1) Bioeconomía e Inteligencia Directiva (2023)
- 2) ©Inteligencia Creativa (2022)
- 3) ©Multi-Ser en Busca de Sentido
¿Por qué deseamos? (2021)
- 4) ©Psico-Marketing (2020)
- 5) Creatividad: el arma más poderosa del Mundo (2019)



Carlos Chavez

Profesor Decano en el IPADE, consultor, conferencista, experto especialista en estrategia y autor de :

- 1) Más de 50 casos académicos
- 2) Bioeconomía e Inteligencia Directiva (2023)

Universidad Panamericana Excelencia académica

- ★ THE - World University Rankings
2da. mejor universidad privada de México
- ★ QSRanking
2da. mejor universidad privada de México



Expertos Invitados:

Dr. José Antonio Lozano Díez - Doctor en Derecho y profesor universitario. Presidente de la Junta de Gobierno de la Universidad Panamericana - IPADE

Rodrigo Riveroll - Director General de Sports World. Ex-director general de Starbucks, Domino's Pizza y Elektra.



Constancia

Al concluir satisfactoriamente el programa, los participantes son reconocidos con una constancia oficial de conclusión de estudios respaldada por la **UNIVERSIDAD PANAMERICANA.**



Learning Path:

1) MOTIVADORES GENÉTICOS, IDENTIFICACIÓN DE VALOR Y CASO HARLEY DAVIDSON

Subtema: Condicionamientos filogenéticos en la toma de decisiones.

Objetivo: Que el participante identifique la influencia de la codificación genética en la toma de decisiones y logre conectarlo con una propuesta de valor.

Recursos y lectura:

- Caso Harley-Davidson: *Rejuvenating and Iconic Brand*, Harvard Business Publishing Education.
- Chávez, Carlos y Chávez, Juan Carlos. (2023) *Bioeconomía e Inteligencia Estratégica*.

2) HERMENÉUTICA DE LA CONSCIENCIA, SEGMENTACIÓN Y CASO AMAZON ALEXA

Subtema: Psicodinámica en la toma de decisiones.

Objetivo: Que el participante identifique la influencia del inconsciente, preconscious y consciente en la toma de decisiones y lo relacione con una adecuada definición de un público objetivo.

Recursos y lectura:

- Caso Amazon Alexa and Patient Engagement, Harvard Business Publishing Education.
- Chávez, Carlos y Chávez, Juan Carlos. (2023) *Bioeconomía e Inteligencia Estratégica*.

3) MOTIVADORES BIOFÍSICOS, PSICO-MARKETING Y CASO UNDER ARMOUR

Subtema: El papel de un Propósito detrás de la toma de decisiones.

Objetivo: Que el participante identifique la potencia de un Propósito -que defiende un bien mayor- en el proceso de toma de decisiones y lo utilice para reconocer los motivadores biológicos que motivan el comportamiento.

Recursos y lectura:

- Caso Under Armour, Harvard Business Publishing Education.
- Chávez, Carlos y Chávez, Juan Carlos. (2023) *Bioeconomía e Inteligencia Estratégica*.

4) MOTIVADORES NEUROBIOLÓGICOS, DESARROLLO DE CONCEPTO Y CASO IKEA

Subtema: Neurobiología de las emociones.

Objetivo: Que el participante identifique la influencia de las emociones en la toma de decisiones y lo utilice para un adecuado desarrollo de concepto.

Recursos y lectura:

- Caso IKEA: *Global Communication Strategy, Multimedia Case*, Harvard Business Publishing Education.
- Chávez, Carlos y Chávez, Juan Carlos. (2023) *Bioeconomía e Inteligencia Estratégica*.

5) ECONOMÍA CONDUCTUAL, RELACIÓN CON EL CLIENTE Y CASO BANORTE

Subtema: Sesgos y condicionamientos psicológicos.

Objetivo: Que el participante identifique la influencia de los sesgos y condicionamientos psicológicos en la toma de decisiones y lo utilice para definir tácticas de relación con el cliente.

Recursos y lectura:

- Caso Banorte Móvil: *Data-Driven Mobile Growth*, Harvard Business Publishing Education.
- Chávez, Carlos y Chávez, Juan Carlos. (2023) *Bioeconomía e Inteligencia Estratégica*.

6) DIALÉCTICA BIOLÓGICA, COMUNICACIÓN DE VALOR Y CASO ANDRÉ RIEU

Subtema: Biofísica y la esencia del "storytelling".

Objetivo: Que el participante identifique la fenomenología biofísica de una narrativa potente y lo utilice para una adecuada comunicación de valor.

Recursos y lectura:

- Caso A Maestro without Borders: *How André Rieu Created the Classical Music Market for the Masses*, Harvard Business Publishing Education.
- Chávez, Carlos y Chávez, Juan Carlos. (2023) *Bioeconomía e Inteligencia Estratégica*.

7) FENOMENOLOGÍA DE LA MEMORIA, MANTENIMIENTO DE VALOR Y CASO DOMINO'S PIZZA

Subtema: Neurobiología de la retención de información en la mente.

Objetivo: Que el participante identifique los sesgos y condicionamientos del proceso de recordación en la mente y lo utilice para un adecuado mantenimiento de valor.

Recursos y lectura:

- Caso Tech with a Side of Pizza: *How Domino's Rose to the Top*, Harvard Business Publishing Education.
- Chávez, Carlos y Chávez, Juan Carlos. (2023) *Bioeconomía e Inteligencia Estratégica*.

8) BIOLÓGIA DE LA CREATIVIDAD, ENTREGA DE VALOR Y CASO NETFLIX

Subtema: Evolución y biología del comportamiento.

Objetivo: Que el participante identifique la esencia y papel biológico de la creatividad y lo utilice para una adecuada entrega de valor.

Recursos y lectura:

- Caso Pricing at Netflix, Harvard Business Publishing Education.
- Chávez, Carlos y Chávez, Juan Carlos. (2023) *Bioeconomía e Inteligencia Estratégica*.

9) POSICIONAMIENTO, RETORNO DE INVERSIÓN Y CASO PEPSI

Subtema: Modelado neural intersubjetivo.

Objetivo: Que el participante comprenda como modelar la percepción psicológica intersubjetiva del Segmento y lo utilice para crear retornos de inversión.

Recursos y lectura:

- Caso The Pepsi Refresh Project: *A Thirst for Change*, Harvard Business Publishing Education.
- Chávez, Carlos y Chávez, Juan Carlos. (2023) *Bioeconomía e Inteligencia Estratégica*.

10) RESUMEN CONCEPTUAL Y GENERADOR ESTRATÉGICO DE MODELO DE NEGOCIOS

Subtema: La biología del comportamiento humano en la toma de decisiones.

Objetivo: Que el participante reafirme la relevancia de profundizar sobre la biología del comportamiento para un esfuerzo comercial y lo defina puntualmente en un Modelo de Negocios.

Recursos y lectura:

- Chávez, Carlos y Chávez, Juan Carlos. (2023) *Bioeconomía e Inteligencia Estratégica*.

11) SEMINARIO: BIO-INTELIGENCIA ESTRATÉGICA Y DESARROLLO HUMANO

Biointeligencia Estratégica "powered by Biointelligence & Creativity Institute"

- Condicionamientos conductuales genéticos y neurobiológicos
- Los fundamentos de la comunicación y el valor
- Tácticas de Posicionamiento
- Estrategia de Comunicación y Campaña Maestra
- Variables fundamentales de un modelo de negocio

- Desarrollo Humano "Powered by Wake"

UNIVERSIDAD

Pana
meri
cana

Programas de
formación ejecutiva

Educación
Continua



UNIVERSIDAD

Panamericana