

Fecha: octubre 3 al 7

Horario: 8:00 a.m a 5:00 p.m

Costo: US\$ 2.500

Lugar: Universidad de los Andes

HACIA QUIÉN VA DIRIGIDO EL CURSO?

- A quienes participen o hagan definición a nivel de arquitectos, creación de entendimientos básicos, capacidades y terminología de la profesión.
- A los aspirantes de arquitectura en su carrera de formación.
- A los estrategas de negocios que quieren conectar con el mundo de tecnología y conectar con los conceptos de Arquitectura
- A los arquitectos que busquen las capacidades fundamentales para ayudarlos a ser más efectivos en sus tareas y operaciones diarias, y entregar una propuesta de valor en la profesión de Arquitectura, de esta forma asegurar el ahorro de dinero de la compañía a través de estrategias de negocios y tecnología bien definidas.

CUÁLES SON LOS MÓDULOS DEL CURSO?

- Módulo 1. Fundamentos de negocios
- Módulo 2. Tecnología es negocios
- Módulo 3. Estrategia de Gestión de Tecnología de Negocios
- Módulo 4. Cómo estrategias de negocios tecnológicos entienden una organización
- Módulo 5. Orientación táctica para convertir un negocio



Aunque a los arquitectos se les pide que creen valor para sus empleadores, muy pocos han sido formalmente educados como para hacer que esto suceda. Ellos terminan aprendiendo principalmente a través de ensayo y error, creando un riesgo para sí mismos y el empleador. Los arquitectos deben tener las habilidades y conocimientos para demostrar tanto el valor de la arquitectura como el valor de la tecnología en el momento de comenzar a trabajar, y continuamente durante todo el ciclo de vida de los proyectos dentro de las organizaciones.

Este curso le dará a usted y a su equipo todas las herramientas que necesita para levantar la arquitectura desde un proceso de "documentación" hasta una capacidad real de negocios.

❑ **Módulo 1: Fundamentos de negocios**

- Lección 1: ¿Qué es un negocio?
- Lección 2: Organización de negocios
- Lección 3: ¿Cómo se valoran los negocios?
- Lección 4: Las empresas públicas, privadas y en el medio empresarial

❑ **Módulo 2 : Tecnología es negocios**

- Lección 1: ¿Qué entendemos por tecnología?
- Lección 2: Valoración de la Tecnología
- Lección 3: La tecnología como inversión
- Lección 4: Ganancias / pérdidas y / o creación de valor central
- Taller: Creación de una valoración en profundidad de una estrategia de tecnología

❑ **Módulo 3 : Estrategia de Gestión de Tecnología de Negocios**

- Lección 1: metodologías, marcos y el modelo de compromiso lasa
- Lección 2: Comparación y aplicación de los marcos para su organización
- Lección 3: Estrategia y Gobierno
- Lección 4: Business Processes Management
- Taller: Crear una serie de estrategias de negocios

❑ **Módulo 4: Cómo estrategias de negocios tecnológicas entienden una organización**

- Lección 1: Comprensión de su negocio actual
- Lección 2: El conocimiento efectivo
- Lección 3: Tomando buenas decisiones
- Taller: Creación de la Serie de Documentos del conocimiento incluyendo tres vistas de arquitectura diferente.

❑ **Módulo 5: Orientación táctica para convertir un negocio**

- Lección 1: La comunicación con Stakeholders
- Lección 2: Introducción a BTS
- Lección 3: Asignación y gestión de un modelo de compromiso
- Taller: Diseño de un equipo de arquitectura y modelos de compromiso

