

Desafíos y cambios en la educación de postgrado



Head of Product Design & Experience

Justo

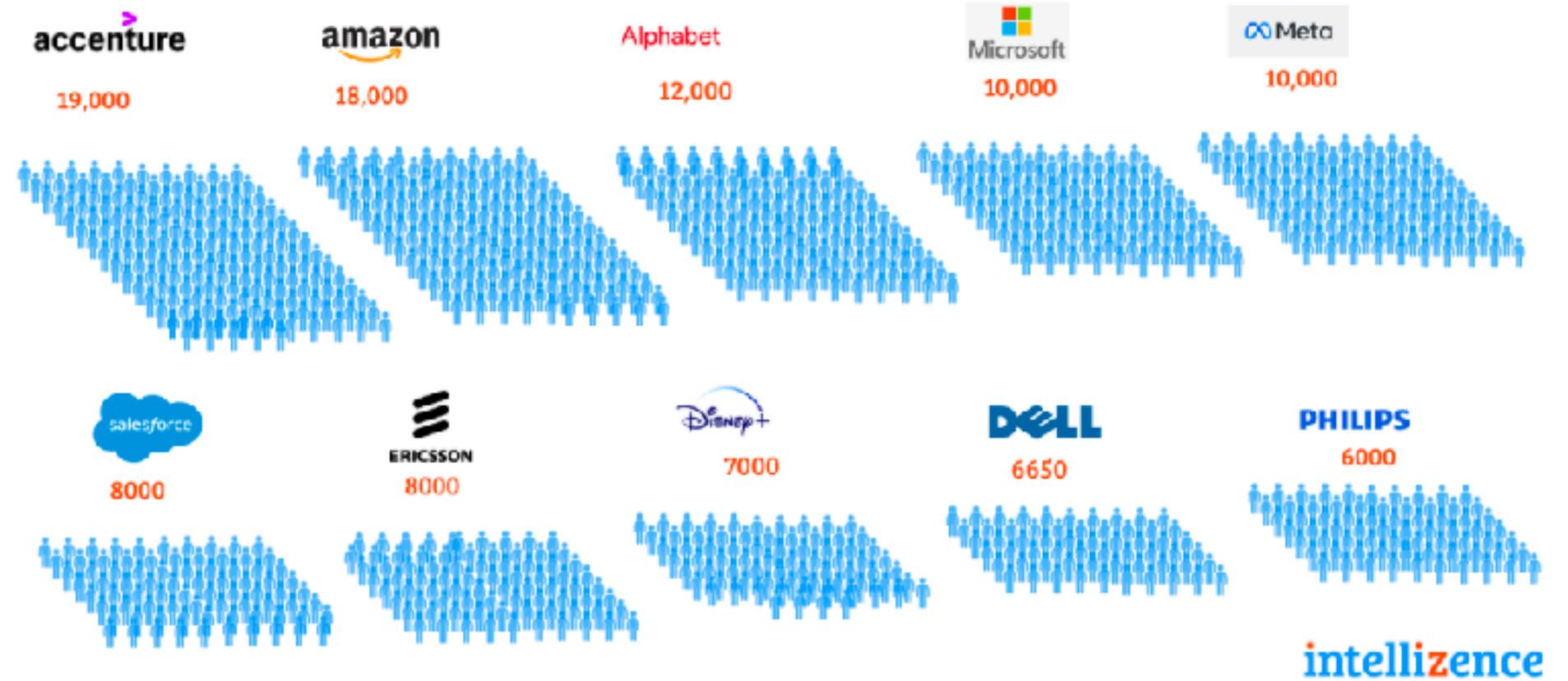
Profesor (+8)

Unegocios Universidad de Chile

Tensiones en la educación y el mercado.

El mercado post-pandemia

Leading Companies That Announced Layoffs in 2023



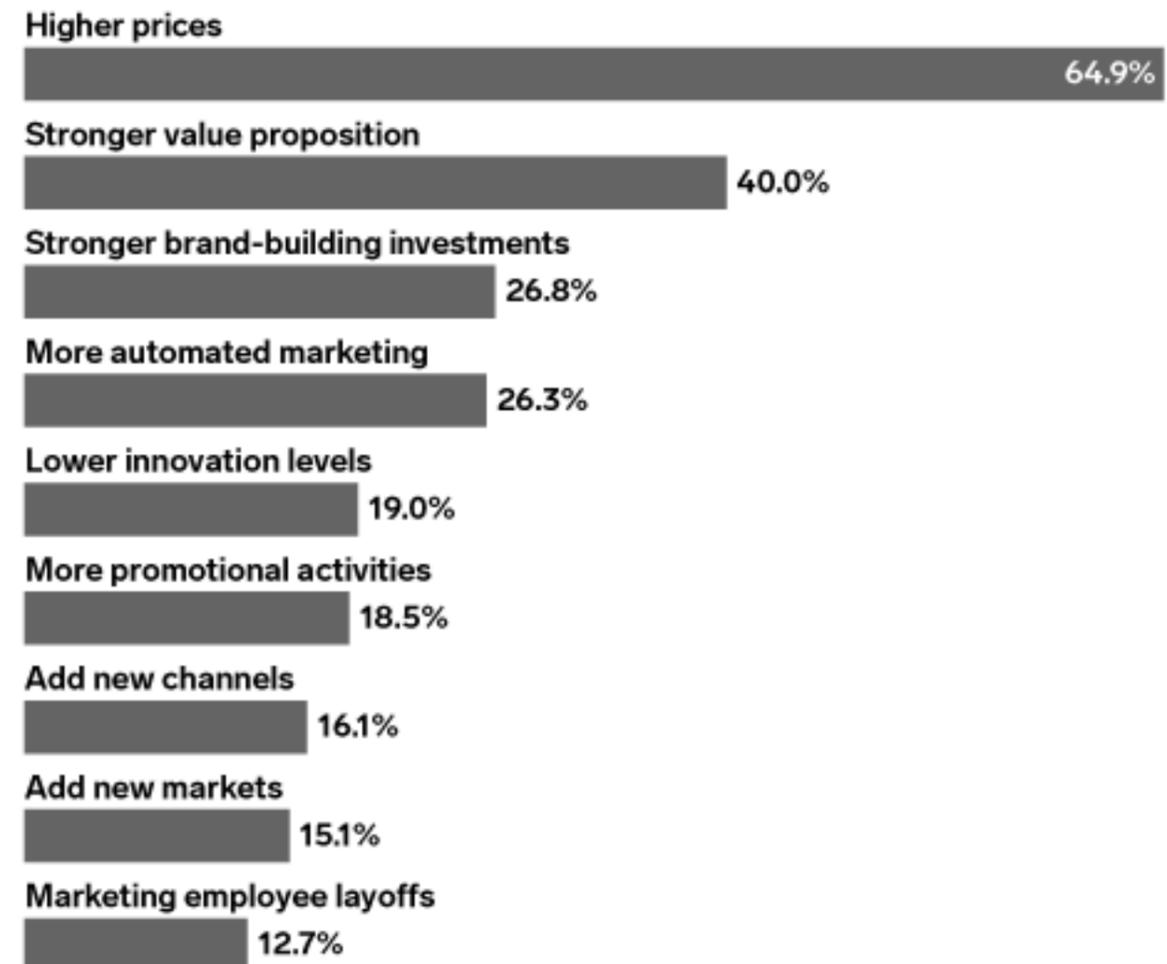
Last update: March 25, 2023

Eficiencia e higiene financiera es el nuevo mantra.

<https://www.insiderintelligence.com/content/tech-layoffs-continue-fed-signals-more-rate-hikes>

Aspects of Their Marketing Activities That Have Been Influenced by Inflationary Pressures According to US CMOs, Aug 2022

% of respondents

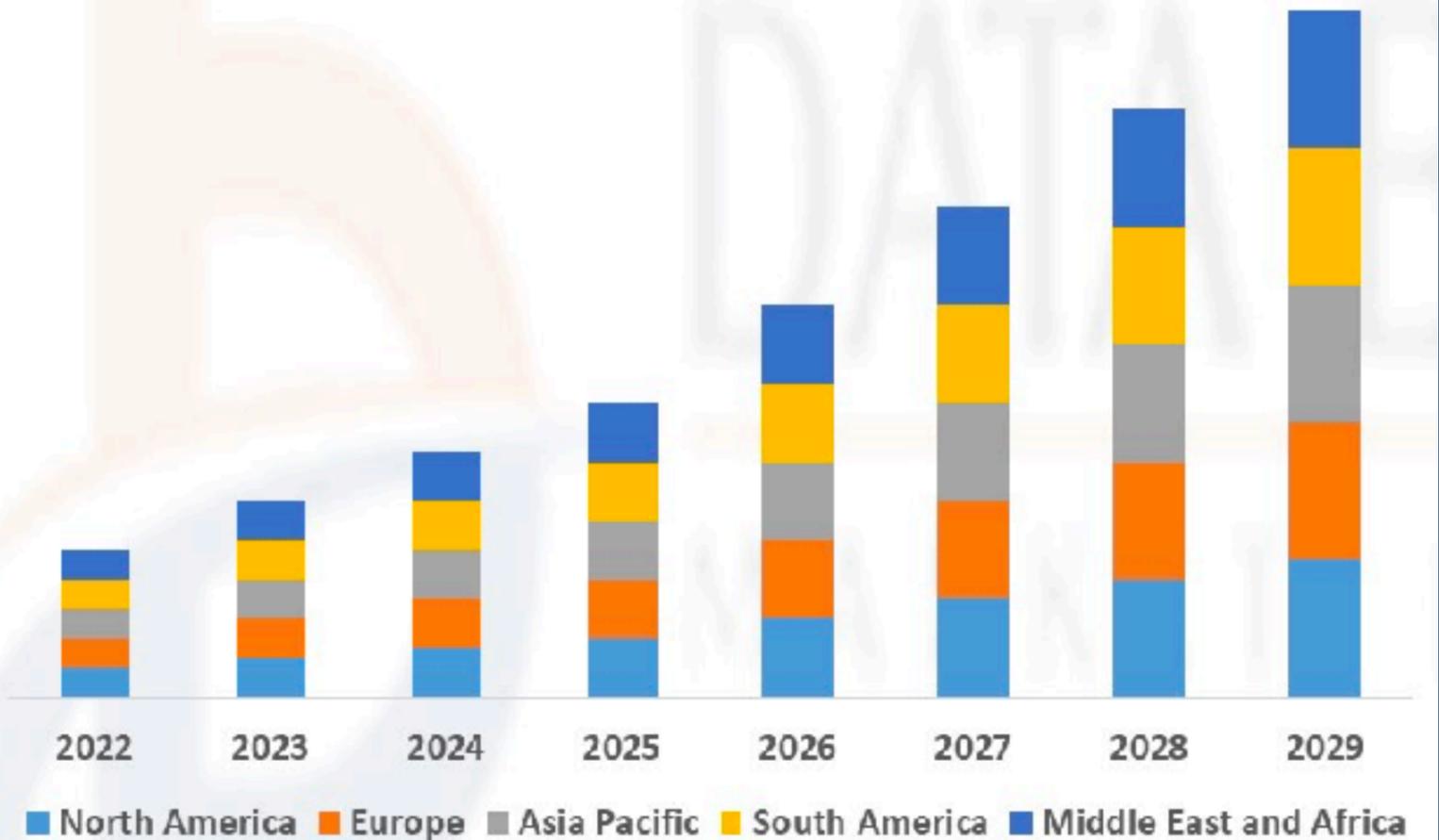


Source: Duke University's Fuqua School of Business, "The CMO Survey: Marketing in a Post-Covid Era" commissioned by Deloitte and American Marketing Association, Sep 13, 2022

Boom de **educación en línea** y la flexibilidad de contenidos

QS World University Rankings (2022)

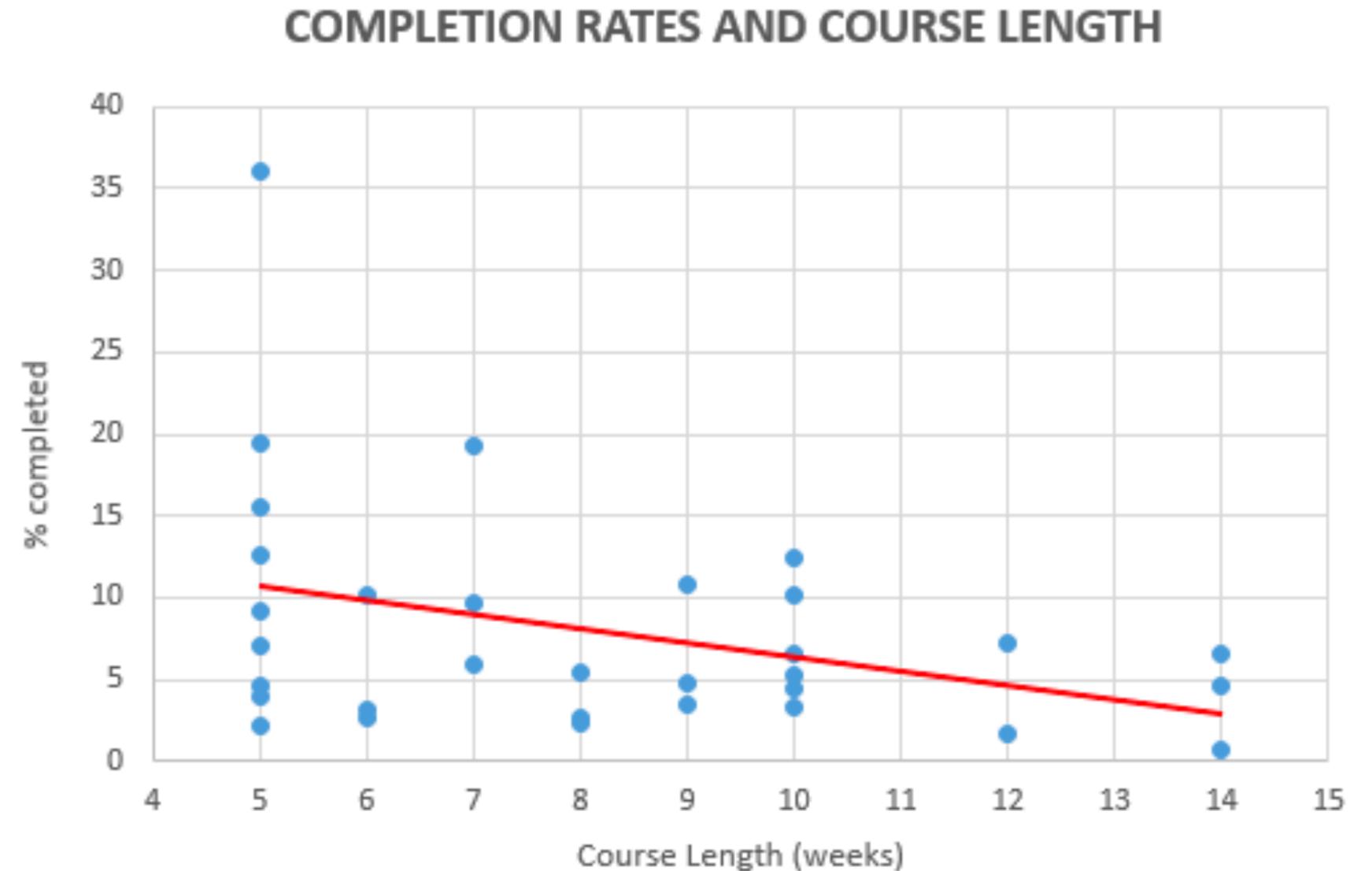
Global Massive Open Online Courses (MOOCs) Market is Expected to Account for USD 64034.37 Million by 2029



DMCA Protected © Data Bridge Market Research- All Rights Reserved.

Source: Data Bridge Market Research Market Analysis Study 2022

Compromiso, adopción y eficacia*



Completion rates (defined as the percentage of enrolled students who completed the course) vary from 0.7% to 52.1%, with a median value of 12.6%.

Mayor diversidad en el aula y en la selección de programas*

QS World University Rankings (2022)



Valor de la experiencia práctica, errores y aprendizajes*

QS World University Rankings (2022)





Cambios en las expectativas de los estudiantes

Demanda en la actualización de nuevas tecnologías*

<https://www.digitalinformationworld.com/>

ChatGPT Sprints to One Million Users

Time it took for selected online services to reach one million users



* one million backers ** one million nights booked *** one million downloads
Source: Company announcements via Business Insider/LinkedIn



Cambio importante en la cultura de trabajo de proyectos a productos.

Gobernando el pulso Del cliente.

inicia desde la necesidad, voz y pulso del cliente.



Continuo aprendizaje

Estar en continuo aprendizaje para responder oportunamente a las nuevas oportunidades y desafíos.



Experiencias punta a punta

Diseñar, crear y gestionar productos punta a punta, considerando todo el ciclo de vida.

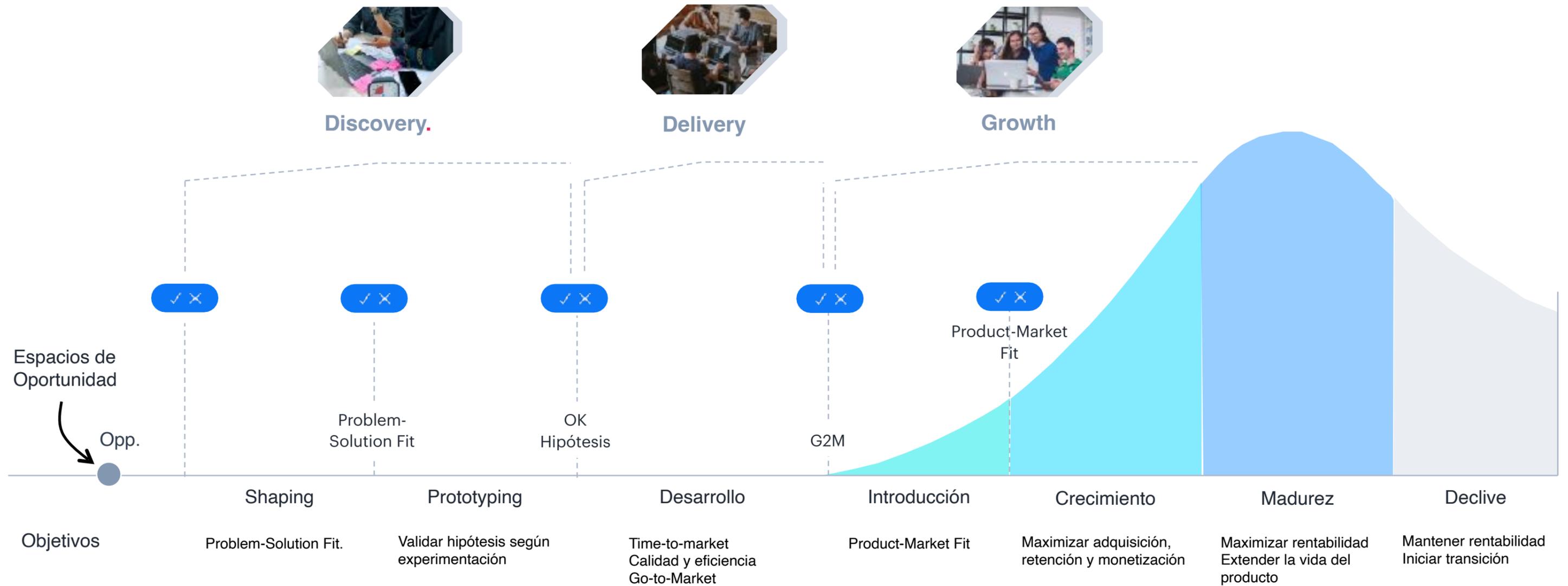


Cultura De producto

Fomentar y adopta una cultura de producto vs proyecto.



Ciclo de vida de producto



Mindset de producto E2E



innovación

Trabajamos en la búsqueda de **nuevas formas de crear y capturar** valor a través de innovación abierta, prototipado rápido, generación de nuevas propuestas de valor e incubaciones de negocio.



Iniciación

La iniciación es la definición y entendimiento de nuestro producto, en términos de visión, **propuesta de valor, objetivos que apalanca, estrategia y roadmap.**



Delivery

El delivery del producto corresponde a la **planificación en detalle del release** de nuevas funcionalidades que responden a necesidades de los clientes.



Go to market

Corresponde a la planificación y movilización de actividades para poner el **producto en el mercado oportunamente**, optimizando recursos e identificando a stakeholders y áreas transversales claves para el lanzamiento.



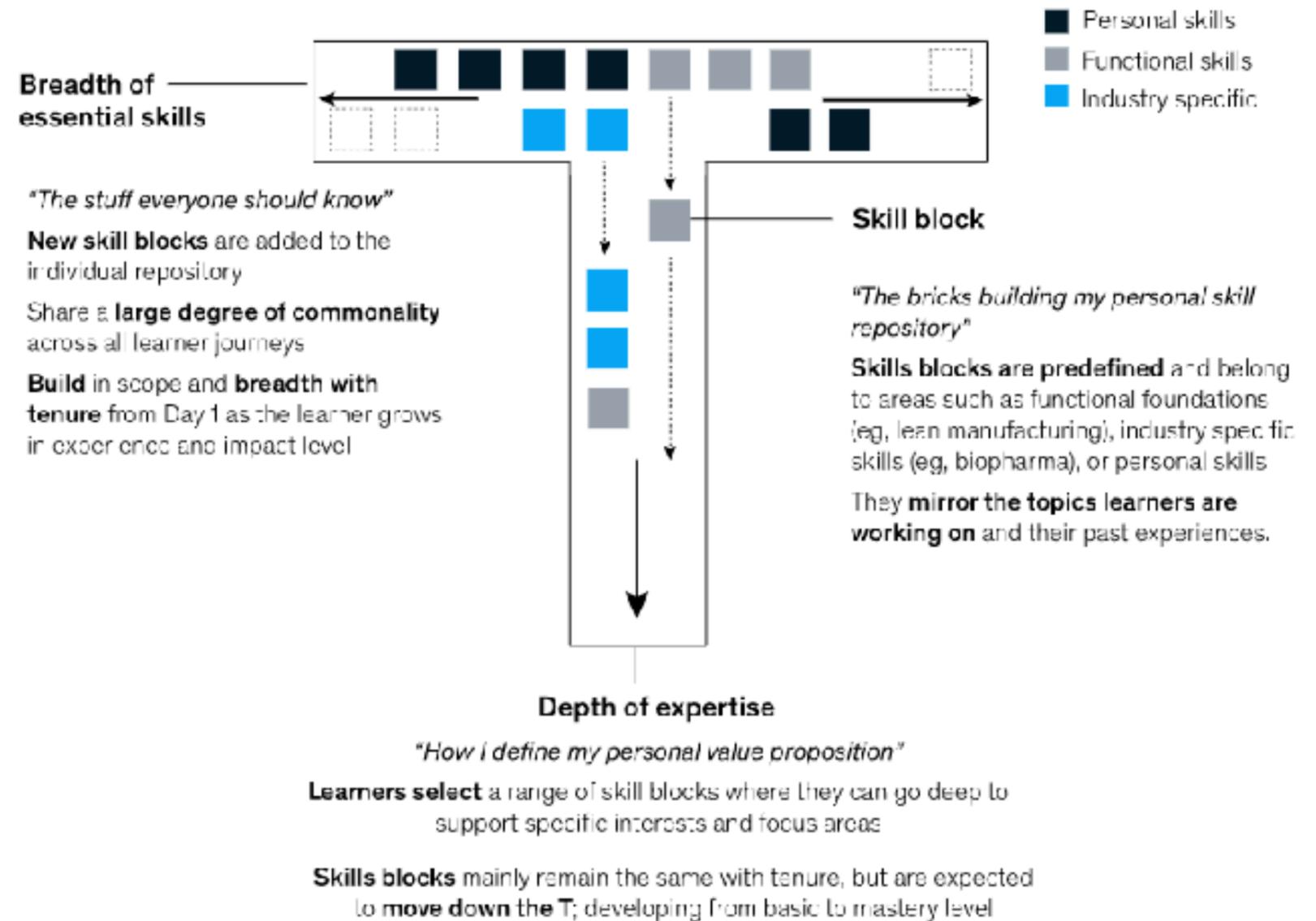
Growth

Growth corresponde a las acciones y gestión que realizamos para aumentar la **participación, adopción, y valor de negocio.**

Mayor énfasis en habilidades blandas y competencias emocionales

Exhibit

Every learner builds a unique, personalized T-profile with relevant skill blocks.



We need to redefine our professional identity for a world in flux.

Skills can be measured in dimensions

Breadth of essential skills



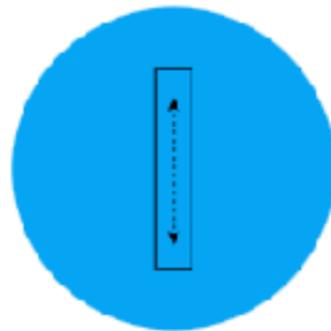
For any given role, some skill requirements are universal. Every team member may need to be comfortable working with data, or solving problems in a structured way, for example.

Depth of expertise



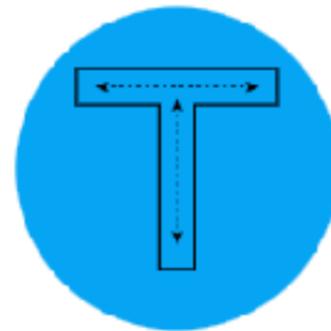
Beyond those basics, however, workers should develop a deeper understanding in areas that allow them to make a real difference in their roles. For instance, that could be learning how to incorporate sustainability into products and services.

The combination of breadth and depth creates a skills profile



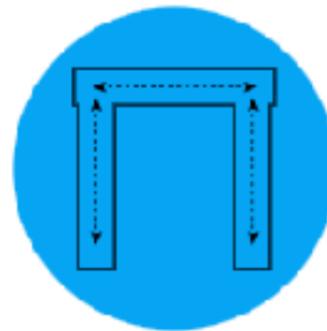
I-shaped

Deep expertise in one topic



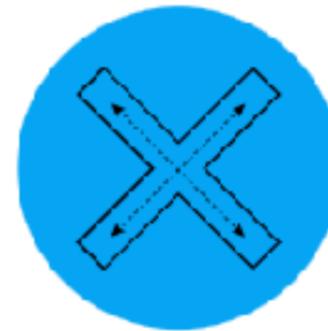
T-shaped

Both breadth and depth of exposure and expertise



Pi (Π)-shaped

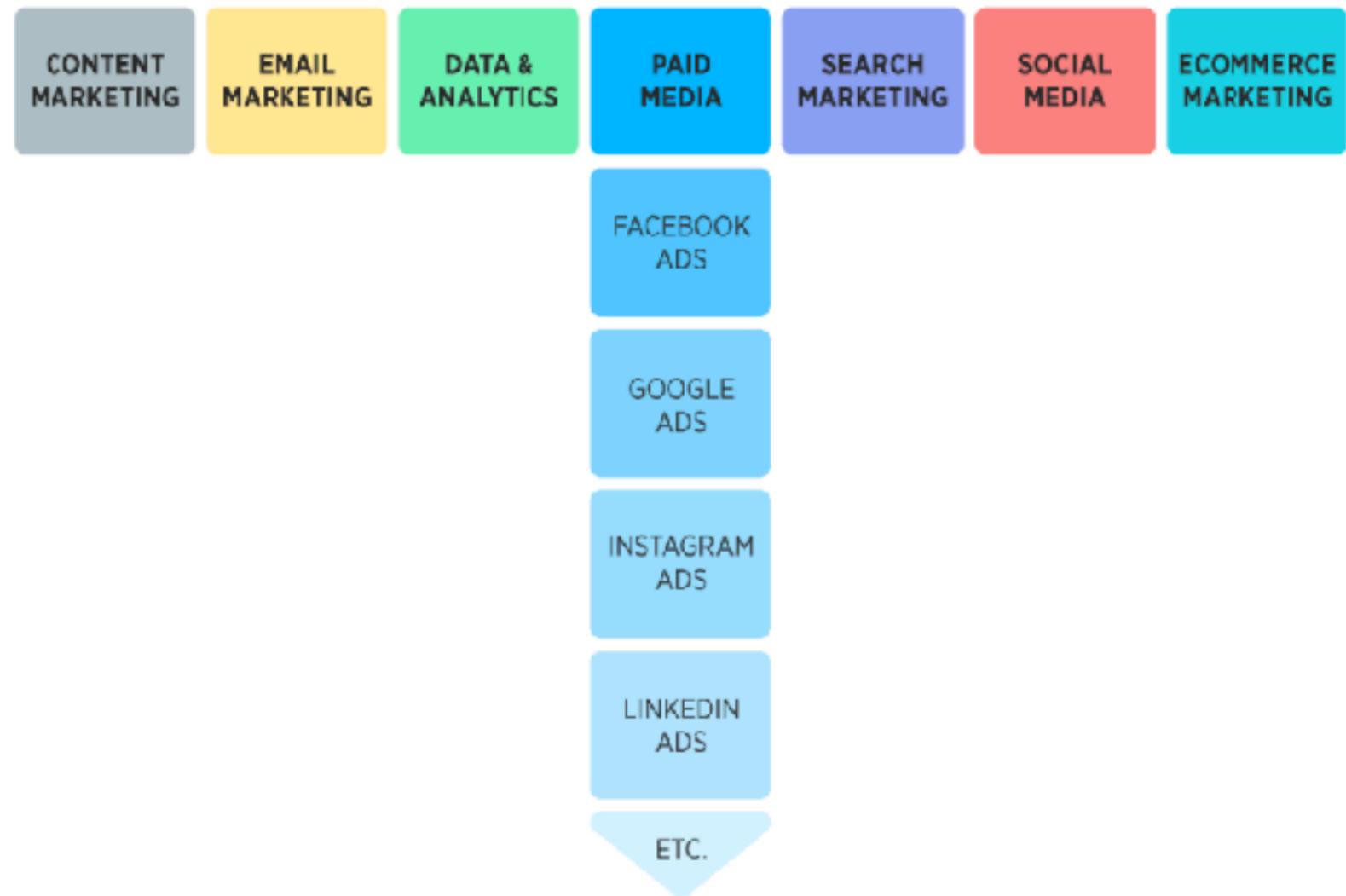
Breadth and depth in more than one area



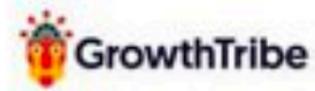
X-shaped

Breadth, depth, diversity, and ability to stretch into new domains

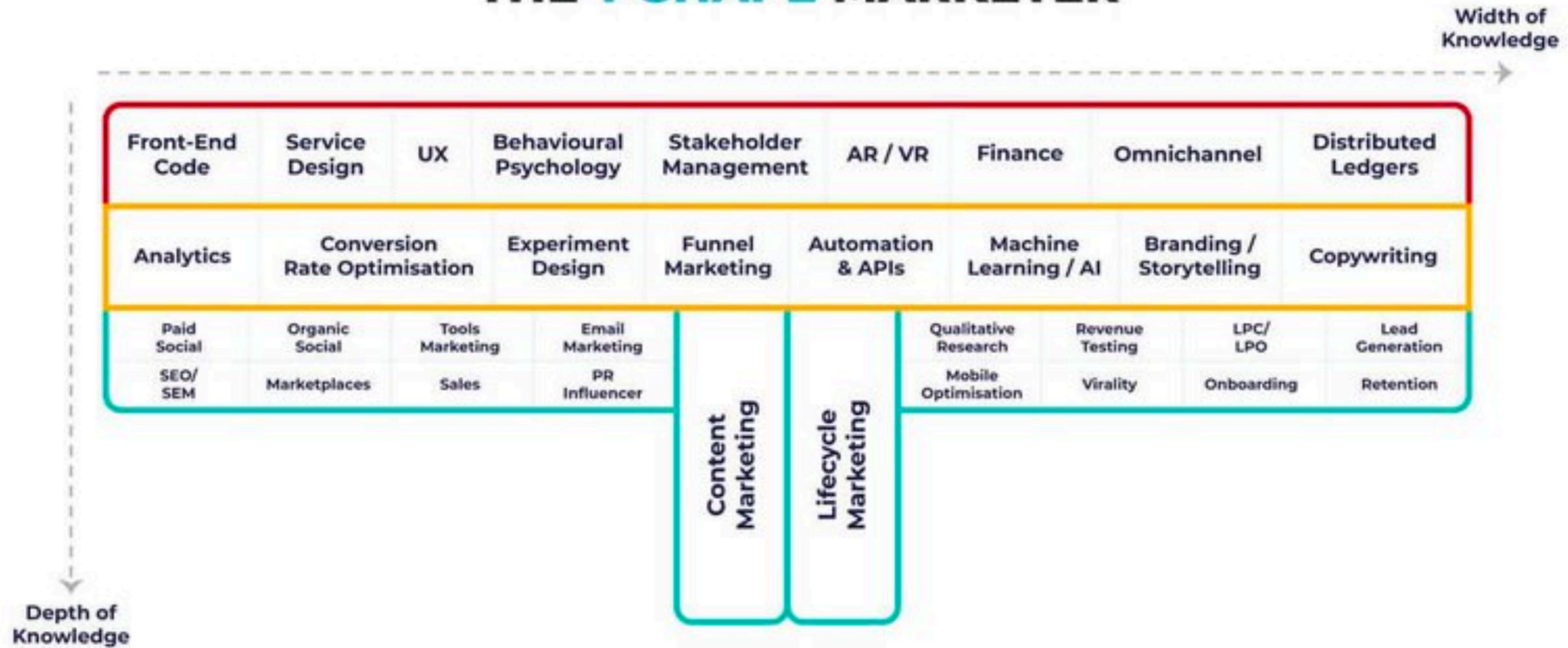
THE T-SHAPED MARKETER



Source: DigitalMarketer



THE T-SHAPE MARKETER



Beneficios de tener una carrera en forma de T:

Evita la dicotomía de ser un generalista o un especialista.

Mejora la comunicación y la colaboración.

Flexibilidad para cambiar de carrera/trabajo.

Más atractivo para los empleadores.

Pensamiento de visión transversal y de impacto

Ser un conector.

<https://www.growth-companion.com/t-shaped-career>



**Respuesta desde la academia para
resolver dichos desafíos.**



Iteración constante de contenido y casos de la industria local.



Entendimiento de las tensiones de los **modelos operativos de trabajo en el mercado.**



Entendimiento del rol de las “habilidades **blandas** higiénicas” para generar roles conectores.

Gracias!

@gusoto

LinkedIn/gusoto