

Kurz CIO v digitální době

„Disrupt or be disrupted“: Nová výzva pro CIO. Jak uspět v roli CIO v digitální době.

Délka kurzu: 1 den – kurz je veden 2 lektory, anglicky a česky mluvícími

Cena: 12.860 Kč bez DPH

Registrace: [Registrační formulář](#) – jen pro kurz

Datum a místo: kalendář kurzů na webu www.q4it.eu

Anotace: Dnešní CIO potřebuje vystoupit z řady a bojovat v moderním světě. Tento kurz je koncipován tak, aby pomohl lépe využívat sociální sítě na budování profilu, který zvyšuje Vaši osobní značku, ale také značku Vaší společnosti. Koncept myšlenkového vedení je známý mnoho let, pochází z inovačních technologií jako LinkedIn. Jak bylo doloženo studiemi od firem Hubspot, Gartner, McKinsey a Gong.IO, vedoucí pracovníci činí více než 70% svých rozhodnutí PŘED tím, než o tom informují vedení společnosti. Hledají podporu od specialist v oboru a lídrů, kterým důvěřují.

To znamená, že se stotožňují s problémem, vzdělávají se a dělají si průzkum z různých zdrojů informací dostupných online, než sami zaujmou svůj postoj. Tento přístup vyzývá změnu chování u tradičních obchodních zástupců a marketingových specialistů, kteří jsou silně zaměřeni (dle výše uvedených studií) na posledních 30% rozhodovacího procesu. A to je přesně ten důvod, proč moderní přístup CIO je životně důležitý pro celou organizaci, kterou řídí.

Cílem kurzu je zajistit, že Vaše osobní značka se stane synonymem pro budoucí styl CIO celého odvětví, stát se průkopníkem v této oblasti a koordinátorem těch, kteří chtějí změnit současnou situaci, získat důvěru a provádět inovační změny, které vedou k průlomovým výsledkům.

Cílová skupina: CIO nebo seniorní IT vedení, které chce vystoupit z řady a stát se nepostradatelnými.

Cíl kurzu: Jak se jako CIO postavit k výzvám digitální doby, přestat jen plnit požadavky, stát se lídrem a hybatelem změn. Jak použít své znalosti a zkušenosti k vytvoření osobní značky, která obstojí v nastávající digitální éře.

Osnova kurzu:

- Proč jsou sociální media důležitá pro CIO
- Jak je může CIO nejlépe využít ke svému prospěchu
- Rozjedte to, naučte se to praxí!
- Zpětná vazba nového zážitku
- Praktická cvičení – LinkedIn, Twitter

Dodatečné informace:

Použité metodiky

- Challenger sales
- Slingshot Edge
- BASHO
- Key account targeting

