

Product Management

Potenciado con:



Data Analytics



Storytelling



Inteligencia Artificial



**Ruta
Actualizada**

Índice

1.

¿Qué es Product Management?
¿Qué hace un Product Manager?

2.

Temario
Conoce los contenidos del programa.

4.

Practitioners e Inspiration Shots
Descubre quiénes te enseñarán.

5.

¿Quiénes somos?
Qué dicen algunos talentos de la región.

6.

¿Cómo acelerar tu carrera profesional?
Requisitos para graduarse.

7.

Inversión
Modalidades de pago.



Ruta
Actualizada

De roadmap a impacto real: **Construye
impacto con IA, datos y visión estratégica.**

¿Qué es Product Management?



Lidera la creación,
estrategia y
lanzamiento de
productos exitosos
al mercado.



Domina el ciclo de
vida del producto
basado en datos
clave y a comunicar
tu solución.



Desarrollas
habilidades
influyentes y
escalables.

¿Qué hace un Product Manager?



- Definir la visión y estrategia del producto:

Identifica oportunidades de mercado y define una hoja de ruta clara que guíe el desarrollo del producto a lo largo de su ciclo de vida.

- Priorizar el desarrollo:

Utiliza herramientas como el backlog y el roadmap para gestionar prioridades, asegurando que los recursos se asignen a las funcionalidades más críticas.

- Coordinar equipos multifuncionales:

Colabora con diseño, desarrollo, ventas y marketing para garantizar que el producto final cumpla con las expectativas del mercado y los objetivos comerciales.

- Medir y analizar el éxito del producto:

Monitorea métricas clave como la satisfacción del cliente, el crecimiento y los ingresos para iterar y mejorar el producto continuamente, alineándolo con las necesidades del mercado.

Temario

¿Qué aprenderás en este programa especializado?

Setting the stage		1. Primera sesión donde tendrás tu Inposhot inicial y descubrirás por qué es una experiencia única de aprendizaje.	
Workshop 1: Qué es y qué no es Product Management		2. El pasajero entiende que es y que NO es ser product manager, cómo se mide su impacto y cual es su rol real dentro de una organización. Entender la responsabilidad real del PM, sus límites y su impacto dentro de la organización.	
1. Discovery & Evidencia	El pasajero es capaz de identificar problemas reales de usuarios, estructurarlos claramente en posibles ideas de negocio (Basadas en productos digitales nuevos o nuevas features en productos ya existentes) y validarlos con evidencia cualitativa y cuantitativa.	3. Product Discovery	- Teoría de Product Discovery y marco de exploración - Qué significa que algo sea deseable: señales, comportamientos, y cómo detectarlo antes de construir - Tipos de problemas (usuario vs negocio) y criterios para definir oportunidades"
		4. Identificando los dolores clave	- Qué es un problema y qué no es un problema: la diferencia entre problema y solución - Cómo redactar un problema correctamente: estructura, criterios y errores comunes - Señales en métricas y detección de fricciones (métricas clave, funnels, retención, cohortes) - Evidencia cualitativa vs. cuantitativa como respaldo de un problema bien definido"
		5. Diseñando el Discovery	- Diseño de investigación para discovery
		6. Estrategia de Evidencia: ¿Qué necesitamos saber?	- Evidencia cualitativa vs cuantitativa - Criterios base para determinar cuándo y cómo hacer research
		7. De la Data al Insight	- Síntesis de research: diferencia entre data, finding e insight - Insights con evidencia y trazabilidad a métricas - Uso de IA para acelerar discovery y research"
		8. Ideación, Valor y el Discovery Document	- Ideación guiada desde insights clave - Validación de deseabilidad y elaboración de Discovery Document - Introducción al modelo SaaS como marco para acotar la propuesta: por qué suelen ser B2B, qué los hace explorables con más herramientas que las apps B2C"
2. Diseño de un MVP Funcional con IA	El participante es capaz de diseñar una solución alineada a un problema real, definir un MVP claro y testeable, construir un prototipo navegable y validarlo con usuarios utilizando (...)	9. Ideación y Posibilidades Técnicas	- Ideación de soluciones
		10. La Definición del MVP	- Definición de MVP
		11. La cara del producto: Prototipado y Frontend	- Prototipado

2. Diseño de un MVP Funcional con IA	(...) utilizando herramientas digitales y AI para tomar decisiones basadas en evidencia.	12. Los cimientos técnicos: Infraestructura y No-Code	- No-Code + AI Logic (construir el back del producto) como crear un flujo que funcione, que tenga un input y un output
		13. MVP + AI (Full Práctica)	- MVP
		14. Validación y Evidencia	- Validación de soluciones con usuarios o herramientas IA Realistas
		15. Presentaciones del módulo	- Recibe feedback de jurado insposhot
3. Roadmap & Strategy	El pasajero es capaz de priorizar iniciativas de manera estratégica, tomar decisiones con trade-offs explícitos y construir un roadmap realista alineado a objetivos de negocio; además, puede traducir esas decisiones en documentación clara, coordinar con equipos técnicos y llevar iniciativas a producción.	16. El Arte de Decidir (y el dolor de decir "NO")	- Priorización estratégica Coste de oportunidad
		17. Anatomía de la Priorización (Desbloqueando el Backlog)	- Impacto esfuerzo vs contexto organizacional
		18. Alineando el roadmap con un norte claro	- Construcción de roadmaps Roadmaps por resultados vs features"
		19. El Equilibrio Operación, Experimentos y Mejora	- Producto en operación vs producto nuevo - Experimentos - Optimización continua"
		20. Traduciendo la Estrategia (De la Visión al PRD)	- Del roadmap a la especificación (De outcomes a features) Documentación
		21. PRD y Criterios de Aceptación	- PRD, RFC y criterios de aceptación
Workshop 2: PRD AI Based Challenge		22. El pasajero es capaz de redactar y mejorar un PRD utilizando herramientas de AI, identificando problemas comunes en documentación de producto.	
4. Lanzamiento y optimización de un producto	El pasajero es capaz de definir el impacto de sus iniciativas, diseñar experimentos (...)	23. Definiendo el Éxito (Métricas que no mienten)	- Métricas de vanidad vs impacto Métrica principal y secundarias Indicadores adelantados y atrasados"
		24. El Tablero de Control de la estrategia	- Diseño de Dashboards y AI Driven Analytics para visualización de datos
		25. Go-To-Market (El arte del Lanzamiento)	- Estrategia de Go-to-Market (GTM) y tácticas de Growth Marketing para el lanzamiento

4. Lanzamiento y optimización de un producto	(…) y optimizar un producto en operación desde un enfoque AI Driven Analytics.	26. El Método Científico del PM (Diseñando el Experimento)	- Hipótesis de impacto Qué es un experimento Variables Grupos de control (conceptual)
		27. Leyendo la Matriz (Evitando los sesgos de la data)	- Riesgos comunes - Señal vs ruido - Correlación vs causalidad - Qué hacer cuando resultados no son claros"
		28. El Bucle Infinito de la Optimización	- Ciclo continuo de mejora - Balance entre innovación y optimización - Deuda técnica vs crecimiento - Aprendizaje continuo
		29. Presentaciones del módulo	- Recibe feedback de jurado insposhot
5. Business Case + Storytelling	El pasajero es capaz de construir y comunicar un business case sólido para escalar una iniciativa de producto, justificando inversión, impacto y crecimiento ante stakeholders.	30. El Idioma del Negocio (Armando el Business Case)	- Business case aplicado a producto: problema/oportunidad, propuesta, impacto esperado, riesgos y trade-offs. El lenguaje del C-Level: Retorno de Inversión (ROI) y Periodo de Recuperación (Payback Period)"
		31. La cruda realidad de los costos	- Economics y costos: costos operativos, presupuesto, ahorro por automatización vs costo humano Unit Economics básicos para Product Managers"
		32. El Futuro en Números (Proyecciones y Escenarios)	- Proyecciones: escenarios de usuarios/adopción y relación con métricas (ej. ticket promedio/ impacto esperado) Análisis de sensibilidad (Qué pasa si todo sale mal vs. si todo sale bien)
		33. Storytelling Ejecutivo (Vendiendo la Visión)	- Storytelling y comunicación ejecutiva: estructurar la narrativa Reducción de carga cognitiva en el diseño de presentaciones ejecutivas
		34. El Pitch (Audiencias y Defensa)	- Pitch interno vs pitch a inversionistas: adaptar el mensaje según audiencia.
Final Pitch y Graduación		35. Final Pitch	Realizar su Pitch del proyecto ante un Feedback Board experto
Graduación		Ceremonia virtual y reconocimiento a primeros puestos.	

Inspiration Shot: Charlas maestras con experiencias y conocimientos de las mejores empresas del mundo



Karla Mitchell 🇲🇪

Sr. Product Manager Lead and Business Strategic en Globant

Actualmente forma parte del equipo de business process engineering (BPE) analizando e implementando procesos de calidad, colaborando con el equipo de Desarrollo de negocio, BPE y fábrica digital.



Carlos Henao 🇲🇪

Global Product Marketing Director Bitso

+ de 10 años de experiencia en Marketing en diferentes industrias y categorías. Actualmente es responsable de área de Product Marketing Bitso.

Tus practitioners: Te enseñarán profesores de talla mundial que lideran grandes proyectos



Sebastián Abad 🇲🇪

Product Manager en Mercado Libre

Más de 5 años de experiencia en transformación digital. Actualmente, se desempeña como Product Manager en Mercado Libre y anteriormente como Customer Experience Supervisor.



Tatiana León 🇺🇸

Product Manager en Taxfyle

Ex Product Manager CX & Product Ops en Rappibank. +8 años de experiencia en finanzas y crecimiento. Responsable de RappiBank, producto financiero de alianza entre Rappi e Interbank.



Daniela Bocco 🇲🇪

Sr. Product Manager en Nubank

Más de 8 años de experiencia en productos digitales complejos, desde motores de riesgo y recomendación hasta plataformas de Customer Experience, con trayectoria internacional y foco en conectar estrategia, tecnología y ejecución.



Lorena Vallejos 🇲🇪

Sr. Product Manager en Pagaleve

Ing. Industrial de la Universidad De Lima. Experiencia de 5 años en Producto, y en sectores Seguros, Banca de Food Tech. Ex-Pasajera de la 1era edición de Liderazgo de Productos Digitales.

Always Iterative! En Colectivo23 buscamos que nuestros Pasajeros tengan siempre la mejor experiencia de aprendizaje; por ello, el orden y nombre de los temas de los Módulos, así como los Practitioners podrían ajustarse durante la Ruta. Siempre buscaremos brindarte la mejor calidad de aprendizaje.

¿Quiénes somos?

Somos la **escuela ejecutiva en LatAm** que ofrece una educación **de calidad global** conectando a profesionales con **líderes de las mejores empresas del mundo**.

+30K Estudiantes

+70% En NPS

¿Qué nos hace únicos?

Nuestro **ColectivoWay**, una **metodología única de aprendizaje** que desafía a la educación tradicional porque resolvemos la urgencia real de un mercado que se transforma a toda velocidad. Diseñada para que entenes y apliques lo aprendido, guiado por **Practitioners**.

Aplicabilidad:

Casos reales y frameworks implementables desde día 1.



Practitioners:

Líderes con experiencia real en empresas top globales.



Empresas

que ya confiaron en nosotros.

DIGITAL
@ FEMSA

Walmart * Rappi

BBVA

amazon

OXO

Información clave del programa

Clases vía Zoom 100% en vivo

Además, tendrás acceso a los videos y presentaciones después terminado el programa.



Metodología práctica y aplicable

Aprende y aplica desde tus primeras sesiones. Potencia tu performance en tu trabajo.



Contenido co-creado con expertos

Contamos con líderes globales que han diseñado cada sesión pensando en lo que el mercado y el mundo necesita.



Casos reales y proyectos ante jurado

Compartirás las sesiones con profesionales de las mejores empresas.



Certifica todo lo que aprenderás



Requisitos

- Asistir a tus sesiones. Tienes un máximo de 6 faltas.
- Participar activamente en tus sesiones: enciende tu cámara, tienes el chat para consultar.
- Aprobar los exámenes de cada módulo y proyecto grupal final.

En pocas palabras, invierte en aprender nuevas habilidades y aplicarlas desde el día 1.

Súmate a la comunidad que reúne
al **mejor talento de la región.**



Desafía tu futuro profesional

Inversión



\$ 6,720 MXN

Monto mensual en un plan de 4 cuotas, o

\$ 26,880 al contado



S/ 1,365 PEN

Monto mensual en un plan de 4 cuotas, o

S/5,460 al contado



\$1,653,750 COP

Monto mensual en un plan de 4 cuotas, o

\$6,615,000 al contado



\$ 380 USD

Monto mensual en un plan de 4 cuotas, o

\$ 1,502 al contado

Formas de pago

- Paga con tarjeta de crédito o débito
- Transferencia bancaria
- Meses Sin Intereses

VISA



AMERICAN EXPRESS

Pago 100% seguro: tus datos están protegidos por nuestro sistema de seguridad.



Necesito más información

