

Conferencia 1 resumen:

Los objetivos de los estudiantes de ingeniería, no debemos quedarnos solo con lo aprendido en la universidad tenemos que saber o aprender un poco de todo, también cambiar la manera en que miran a los estudiantes de ingeniería porque las empresas prefieren a estudiantes de otras universidades porque para ellos somos muy técnicos o solo nos enseñan a programar, y como las demás universidades enseñan también sobre negocios a ellos los prefieren para puestos más altos.

Los retos para los recién egresados son que el pensum de ingeniería en sistemas no ha cambiado en mucho tiempo eso significa que al salir se tienen que actualizar en tecnología y en lo aprendido. La innovación es lo que más afecta a los estudiantes de ingeniería. Lo más importante en la tecnología actualmente es la seguridad y la nube. Los estudiantes deben estar informados de las tendencias más recientes para enfocar sus estudios y trabajos, además la cosa más importante que deben ser los estudiantes es ser autodidactas, porque en la universidad hay muchos cursos en los cuales las clases no son muy completas y además investigar más sobre todas las cosas útiles.

Además los estudiantes no se deben de cerrar sus mentes a solo un tipo de software o a hardware ya que hay muchas posibilidades que contemplar para cada necesidad, aprender inglés es muy importante ya que muchas de las cosas que realizan y que se usan están hechas en inglés.

Conferencia 2 resumen:

Como ayudar a las personas con sus empresas a crecer, y como lo hacen grandes empresas, el primer punto son los socios claves, lo cual quiere decir que la persona a cargo de la empresa debe tener socios que tengan distintos estudios o que sepan sobre cosas las cuales el no tenga conocimiento ya que si todos saben sobre lo mismo no se puede aportar nada nuevo o nada productivo a la sociedad, además tienen que creer en el proyecto, segundo punto actividades claves, a que o a quienes está orientado mi proyecto que puede hacer o en que ayuda .

También hacer que las personas se interesen en el producto, ver también como se distribuye o como se dispersa, si se puede crear un monopolio que abarque toda el área del producto, los canales son una forma de alianza con distribuidores los cuales ayudan a distribuir el producto y también ayudan con problemas.