

ISDI MÉXICO

PROPUESTA DE PARTNERSHIP · EDICIÓN MAYO 2026

NEXT HR

Scholars 2026

Programa de Patrocinio Estratégico para Empresas HR Tech

30+	DECISORES RH	MÁX 6	PATROCINADORES
------------	---------------------	--------------	-----------------------

Documento dirigido a empresas del ecosistema HR Tech

ISDI México · Abril 2026

Carta de la Dirección

Estimado equipo directivo:

Si tu empresa vende a Recursos Humanos, conoces el problema: el ciclo de venta es largo, los decisores son difíciles de alcanzar, y las demos calificadas son caras de generar. Mientras tanto, tus competidores también persiguen a los mismos 200 directores de RH de las empresas relevantes en México.

NEXT HR Scholars 2026 propone un modelo distinto. Durante 10 semanas, 30 o más Directores de RH, L&D y CHROs de empresas top del país tomarán el programa NEXT HR de ISDI México. Como patrocinador, tu empresa accede a todos ellos en condiciones que no podrías construir por tu cuenta: reuniones uno a uno agendadas, una Demo Night dedicada frente al grupo completo, presencia visual en cada presentación del programa durante 10 semanas, y exclusividad por categoría.

Y a diferencia de un patrocinio tradicional, aquí también estás financiando la formación de hasta 5 personas que tú mismo seleccionas (clientes estratégicos, prospectos clave o empleados de tu propia organización), que también reciben becas del 100% en el programa.

Esta convocatoria contiene la descripción completa del programa, los tiers de patrocinio, lo que tu empresa obtiene en cada uno, las condiciones de participación y los siguientes pasos para cerrar.

Solo abrimos 6 cupos por edición, con exclusividad por categoría. Es first come, first served + best offer.

Atentamente,

Miguel Alegre

CEO · ISDI México



1. La oportunidad

El reto de vender a RH en 2026

Vender HR Tech en México es uno de los procesos de venta B2B más difíciles del mercado. Los decisores son escasos, los ciclos son largos, las decisiones se toman por comité, y los presupuestos son cada vez más escrutinados. Las herramientas tradicionales (LinkedIn ads, eventos, cold outreach) producen resultados decrecientes.

Al mismo tiempo, los Directores de RH están bajo presión para tomar decisiones más rápidas y mejores sobre tecnología, IA, analytics y modelos operativos. Necesitan referencias de pares, conversaciones honestas con proveedores, y espacios donde puedan explorar sin la presión inmediata de la compra.

Por qué NEXT HR Scholars resuelve ambos lados

NEXT HR Scholars 2026 crea un espacio curado donde tu empresa accede directamente a 30 o más Directores de RH durante 10 semanas, en un contexto académico, no comercial. La conversación es de exploración, no de cierre. Pero los contactos, las relaciones y las oportunidades de seguimiento son reales.

A quién vas a conocer

La cohorte de NEXT HR Scholars 2026 está compuesta por dos perfiles, ambos seleccionados o validados por ISDI:

- Directores de RH, Directores de L&D, CHROs y VPs de Capital Humano de empresas relevantes en México.
- Gerentes Senior de RH y HRBPs senior con poder de decisión y ruta clara a dirección.

Adicionalmente, la cohorte incluye a las personas que tu propia empresa elija becar (entre 2 y 5, según el tier), lo cual te permite invitar a clientes estratégicos, prospectos clave o talento interno que quieres desarrollar.

2. El programa NEXT HR

NEXT HR (New Era Transformation Executive Program) es el programa ejecutivo de ISDI México diseñado para formar a los líderes de RH que van a transformar el talento con IA en sus organizaciones. Es el programa más ambicioso de su categoría en LATAM.

Datos clave

Inicio	5 de mayo de 2026
Duración	10 semanas
Modalidad	Online en vivo
Frecuencia	Martes, miércoles y jueves
Estructura	8 módulos · 5 sprints · 1 proyecto troncal Blueprint 2026-2030
Valor público	\$63,200 MXN por persona
Cupo total del programa	Tope duro: 35 alumnos por edición

Los 8 módulos

01	Nueva economía y futuro del trabajo
02	Skills-Based Organization: el nuevo ADN del talento
03	Innovación en la experiencia y el ciclo de vida del empleado
04	Transformación cultural en entornos híbridos
05	People Analytics y gobernanza de datos
06	El ecosistema tecnológico de RH (HR Tech)
07	Estrategia y nuevos modelos operativos (ROI)

El proyecto troncal

Cada Scholar construye su propio Blueprint 2026-2030: un plan integral de transformación digital con impacto medible en el negocio. Lo desarrolla en tres fases (Diagnóstico, Diseño de Stack, Roadmap) y lo defiende formalmente al final del programa frente al claustro y sus pares.

Esto significa que durante 10 semanas, los Scholars están literalmente diseñando el futuro tecnológico de su área de RH. Tu empresa, como patrocinador, está presente en esa conversación.

Metodología

NEXT HR no es un programa para aprender sobre el futuro del trabajo. Es un programa para ejecutarlo bajo presión real. Combina dinámica ágil ejecutiva (5 sprints), workshops de alta aplicación, comunidad y feedback ejecutivo entre directores, y defensa formal del Blueprint ante un board académico.

3. Tiers de patrocinio

ISDI México ofrece tres tiers de patrocinio diseñados para que tu empresa elija el nivel de inversión y exposición que mejor se ajusta a tu estrategia comercial. Todos los tiers incluyen exclusividad por categoría: ningún competidor directo participará en la misma edición.

Comparativo de tiers

Beneficio	BRONZE	SILVER	GOLD
Inversión	\$200,000 MXN	\$350,000 MXN	\$500,000 MXN
Becas 100% que tu empresa otorga	2	3	5
Reuniones Estratégicas con todos los becados (30 min, virtuales, agendadas por ISDI)	Sí	Sí	Sí
Logo en todas las presentaciones del programa	Estándar	Estándar	Destacado
Demo Night (1 hora ante todo el grupo)	Slot compartido	Slot dedicado	Slot premium + apertura
Experto recomendado en clase (con aprobación académica)	—	Intervención dentro de clase	Clase completa
Mención en comunicación pre y post programa	Estándar	Destacada	Premium + caso de éxito
Exclusividad de categoría	Sí	Sí	Sí

4. Lo que tu empresa obtiene en detalle

4.1 Becas 100% que tu empresa otorga

Según el tier elegido, tu empresa otorga becas del 100% del valor del programa a 2, 3 o 5 personas que tu equipo selecciona directamente. Estas personas pueden ser:

- Clientes estratégicos a quienes quieres reforzar la relación con un beneficio de alto valor.
- Prospectos calificados a quienes quieres acercar en un contexto no comercial.
- Empleados clave de tu propia organización (Heads de RH internos, líderes de equipos comerciales con cuentas de RH, product managers de productos HR).

ISDI valida cada becado nominado mediante una entrevista corta de 20 minutos para asegurar el match con el perfil del programa. La selección final corre por cuenta de tu empresa.

4.2 Reuniones Estratégicas uno a uno

Tu empresa tiene derecho a sostener una Reunión Estratégica de 30 minutos con cada uno de los Scholars del programa. Las reuniones son:

- Virtuales (Google Meet, Teams o la plataforma de tu preferencia).
- Agendadas por ISDI directamente con los Scholars. Tu equipo no tiene que perseguir agendas.
- Distribuidas en las primeras 5 semanas del programa.
- Con agenda curada por ISDI: el Scholar llega informado sobre tu empresa y el contexto de la conversación.

Esta es la pieza más valiosa del paquete: en 5 semanas, tu equipo comercial sostiene 30 reuniones uno a uno con Directores de RH calificados. Calcula cuánto te costaría generar esa misma cantidad de reuniones en frío.

4.3 Demo Night dedicada

Cada patrocinador tiene derecho a presentar su tecnología o solución frente al grupo completo de Scholars en una sesión llamada Demo Night. La duración y formato dependen del tier:

- BRONZE: Slot compartido en una Demo Night colectiva (15 a 20 minutos).
- SILVER: Slot dedicado en su propia Demo Night (50 a 60 minutos completos).
- GOLD: Slot premium en su propia Demo Night, con apertura por parte del Director Académico de ISDI y posicionamiento como caso destacado.

Las Demo Nights son parte oficial del programa académico y se evalúan por los Scholars como contenido de valor.

4.4 Logo en todas las presentaciones del programa

Durante las 10 semanas del programa, el logo de tu empresa aparece en todas las presentaciones académicas del claustro de NEXT HR. Esto significa que tu marca está presente en cada sesión, ante cada Scholar, en el contexto de aprendizaje de mayor valor del año para ese grupo. El nivel de prominencia del logo varía según el tier.

4.5 Experto recomendado en clase (Silver y Gold)

Los tiers Silver y Gold incluyen el derecho a proponer un experto de la empresa para impartir contenido durante el programa. La intervención está sujeta a la aprobación académica del equipo de ISDI: el contenido debe tener objetivos pedagógicos claros y estar alineado con el módulo correspondiente.

- SILVER: una intervención de 20 a 30 minutos dentro de una clase del módulo relevante.
- GOLD: una clase completa (90 minutos) de uno de los módulos del programa, presentada por el experto recomendado.

Esta es una oportunidad de posicionar a un líder de tu empresa como autoridad académica frente a una cohorte de decisores RH calificados. ISDI conserva el derecho de aceptar o rechazar al experto y de revisar el contenido antes de la sesión.

4.6 Mención en comunicación pre y post programa

Tu empresa aparece en toda la comunicación oficial del programa NEXT HR Scholars 2026:

- Sitio web del programa con logo y enlace a tu empresa.
- Convocatorias enviadas a candidatos a beca.
- Comunicación pre-programa a los Scholars.
- Newsletter post-programa a la red de alumni de ISDI México.
- Tier GOLD: caso de éxito documentado al cierre de la edición.

4.7 Exclusividad de categoría

ISDI México garantiza que ningún competidor directo de tu empresa participará en la misma edición del programa. La exclusividad se asigna por orden de cierre del contrato (first come, first served) combinada con la calidad de la propuesta (best offer). ISDI se reserva el derecho de definir las categorías y resolver casos limítrofes.

5. Lo que ISDI garantiza

Como patrocinador, necesitas certeza sobre lo que vas a recibir. Estos son los compromisos formales de ISDI México:

Sobre los Scholars

- La cohorte tendrá entre 25 y 35 Scholars en total, con perfil 100% senior (Directores, CHROs, VPs y Gerentes Senior con poder de decisión).
- ISDI valida cada Scholar (incluyendo los nominados por patrocinadores) mediante entrevista para garantizar el match con el perfil.
- Los Scholars firman un contrato que los obliga a sostener las Reuniones Estratégicas como condición para certificarse. No es opcional.

Sobre las Reuniones Estratégicas

- ISDI agenda directamente todas las reuniones. Tu equipo recibe un calendario consolidado.
- Las reuniones cuentan con agenda curada: cada Scholar recibe un brief sobre tu empresa antes de la conversación.
- Si un Scholar no se presenta a una reunión sin justificación, ISDI lo reagenda dentro del programa o aplica las penalizaciones contractuales.

Sobre la calidad académica

- El programa NEXT HR mantiene su integridad académica: el contenido lo define ISDI, no los patrocinadores.
- Las clases con expertos recomendados pasan por un filtro académico estricto: contenido pedagógico, no comercial.
- La presencia de logos no invade el contenido principal de las sesiones; aparece en una banda dedicada.

Sobre la exclusividad

- ISDI no aceptará a ningún competidor directo de tu empresa en la misma edición.
- Si surge una disputa sobre categorías, ISDI resuelve a favor del patrocinador que firmó primero.

6. Condiciones de participación

Las siguientes condiciones son no negociables y aplican por igual a todos los tiers de patrocinio:

6.1 Forma y plazo de pago

El monto completo del patrocinio debe transferirse en cash (transferencia bancaria) antes del 25 de abril de 2026. ISDI México no acepta órdenes de compra ni esquemas de pago a plazos para esta iniciativa. La razón es operativa: la beca se otorga al Scholar de manera inmediata y ISDI financia su lugar en el programa desde el primer día.

6.2 Sin descuentos por pronto pago

Los precios de los tres tiers son fijos. No hay descuentos por pronto pago, por volumen, ni por reincidencia. La propuesta de valor está calibrada al precio.

6.3 Sin reembolsos

Una vez ejecutado el pago y firmado el contrato, no hay reembolso. Si tu empresa decide no aprovechar alguno de los beneficios incluidos en su tier, no genera derecho a devolución parcial ni a crédito para futuras ediciones.

6.4 Selección de invitados a beca

Tu empresa tiene 7 días naturales después de firmar el contrato para entregar la lista de personas a las que quiere otorgar las becas (2, 3 o 5 según tier). Si la lista no se entrega en ese plazo, ISDI puede asignar los lugares a candidatos del cupo ISDI Direct. Cada nominado pasa por la entrevista de validación.

6.5 Exclusividad y cancelación

ISDI se reserva el derecho de no aceptar a un patrocinador si considera que su producto, servicio o reputación no es coherente con los valores del programa. En caso de que ISDI cancele un patrocinio antes del inicio del programa por esta razón, se reembolsa el 100% del monto pagado.

7. Proceso para cerrar

Si tu empresa quiere ser patrocinador de NEXT HR Scholars 2026, estos son los pasos:

Paso 1 — Reunión exploratoria

Una reunión de 30 a 45 minutos entre tu equipo y el equipo B2B de ISDI México para entender tus objetivos comerciales, presentar la propuesta en detalle, y definir el tier que mejor se ajusta a tu estrategia.

Paso 2 — Validación de exclusividad

ISDI confirma por escrito la disponibilidad de la categoría de tu empresa. Si la categoría ya está tomada por otro patrocinador, se ofrecen alternativas.

Paso 3 — Contrato y firma

Recibes el contrato de patrocinio con todos los términos descritos en esta convocatoria. La firma se realiza electrónicamente en máximo 48 horas.

Paso 4 — Pago

Realizas la transferencia del monto completo antes del 25 de abril de 2026. Una vez confirmado el pago, tu empresa queda formalmente registrada como patrocinador.

Paso 5 — Onboarding

ISDI agenda un kickoff de onboarding contigo para coordinar: entrega de logos en alta resolución, lista de invitados a becar, calendario de Reuniones Estratégicas, definición de la Demo Night, y aprobación del experto recomendado (si aplica).

8. Fechas clave

Fecha	Hito
Hoy	Apertura formal de la convocatoria a patrocinadores
18 de abril de 2026	Cierre de venta de patrocinios
25 de abril de 2026	Deadline de pago en cash
26 de abril al 11 de mayo	Onboarding y agendado de Reuniones Estratégicas
5 de mayo de 2026	Inicio del programa NEXT HR
Semanas 1 a 5 del programa	Reuniones Estratégicas uno a uno con todos los Scholars
Semana del 14 de julio	Defensa del Blueprint y graduación

9. Contacto

Para iniciar la conversación o cerrar tu participación como patrocinador, contacta directamente al equipo B2B de ISDI México:

ISDI México · Equipo B2B

Web: isdi.com.mx/programas/becas/NEXT-scholars-2026

Para Aplicar: isdi.com.mx/programas/becas/NEXT-scholars-2026/aplicar?tipo=sponsor

Email: malegre@isdi.education

Esta convocatoria es válida para la edición de mayo de 2026 del programa NEXT HR. ISDI México se reserva el derecho de modificar fechas, criterios y términos de la convocatoria con previo aviso.