

CERTIFICACIÓN EN
Business Plan 2025

+30
AÑOS
CAPACITANDO



Esan Graduate Business School y la Cámara de Comercio de Lima

Presentación

La "Certificación en Business Plan" está diseñada para líderes y profesionales que buscan potenciar sus habilidades estratégicas y llevar sus negocios al siguiente nivel. Este programa ofrece una formación integral y práctica en el desarrollo y ejecución de planes de negocio para este 2025, utilizando herramientas modernas y tendencias emergentes como la inteligencia artificial y la analítica de datos.



Dirigido a

- Ejecutivos y gerentes de nivel medio a alto
- Emprendedores y dueños de negocios
- Consultores de estrategia y negocios
- Profesionales de finanzas y marketing
- Directores y líderes funcionales



Los participantes obtendrán



DOBLE CERTIFICACIÓN POR:

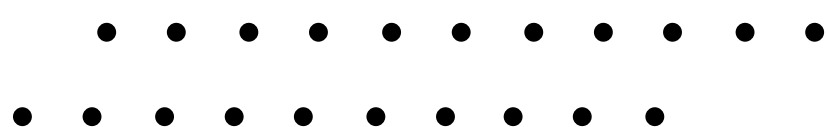
✓ **ESAN GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS**

✓ **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA**

Esta es una oportunidad única para obtener:

- ✓ 02 Certificaciones
- ✓ 04 Constancias (una por cada seminario)

*(**) Para la obtención del certificado se requiere la asistencia a todos los seminarios.*



Aprenderás

SEMINARIO 1

Análisis competitivo y estrategia de negocios 2025



Objetivo

Proporcionar una comprensión profunda de los fundamentos del plan estratégico 2025 y del entorno competitivo, preparando a los participantes para desarrollar estrategias sólidas y adaptativas.

Temario:

Sesión 1: Estrategia de Negocios alineado a los objetivos

- Análisis del entorno competitivo
- Elaboración y revisión del marco axiológico para el 2025

Sesión 2: Innovación en nuestro modelo de negocio

- Rediseñando nuestro modelo de negocio con tendencias actuales
- Elaboración de la ventaja competitiva
- Establecimiento de metas funcionales tv



Aprenderás

SEMINARIO 2

Inteligencia Artificial y análisis de datos para la toma de decisiones



Objetivo

Integrar herramientas de inteligencia artificial y analítica avanzada en la planificación y ejecución de estrategias para este nuevo año.

Temario:

Sesión 3: Análisis Financiero para la toma de decisiones

- Evaluación de estrategias financieras 2025
- Dinámicas de costos y rentabilidad en un escenario volátil

Sesión 4: Uso de la Inteligencia Artificial en la Planificación Estratégica

- Aplicaciones de IA en negocios
- Herramientas de analítica avanzada



—
Aprenderás

SEMINARIO 3

**Estrategias de
crecimiento y
Ejecución
Estratégica**



Objetivo

Desarrollar habilidades para la implementación efectiva de estrategias, la gestión del cambio organizacional y el liderazgo de equipos dinámicos.

Temario:

Sesión 5: Estrategias de Crecimiento y Diversificación

- Expansión de mercado y diversificación
- Gestión del cambio
- Manejo estratégico de incertidumbre

Sesión 6: Ejecución y control de la Estrategia

- Implementación efectiva del plan 2025
- Seguimiento y control a través de indicadores y OKRs



Aprenderás

SEMINARIO 4

**Alineación e
integración
funcional del
Balanced
Scorecard**

Objetivo

Alinear e integrar funcionalmente el Balanced Scorecard dentro de la organización, y aplicar esta herramienta estratégica en el proceso de decisiones para mejorar el desempeño organizacional.

Temario:

Sesión 7: Incorporación del Balanced scorecard al proceso de toma de decisiones

- Analizar cómo el Balanced Scorecard puede influir en la toma de decisiones estratégicas.
- Identificar las mejores prácticas para integrar el Balanced Scorecard en los procesos de gestión y planificación.

Sesión 8: Desarrollo y propuesta de cuadro de mando integral – Balanced scorecard

- Guiar a los participantes en la creación de su propio Balanced Scorecard.
- Proporcionar herramientas y metodologías para el desarrollo efectivo de un cuadro de mando integral.



Profesores

Armando Nuñez

Gerente de Ventas en Maquisistema EAFC

Más de 20 años de experiencia desempeñándose como Gerente de Banca Seguros en el Banco Financiero, Gerente de Ventas de Nuevos Canales en Rímac Seguros. Gerente de Field Support y Gerente Divisional de Ventas en Productos Avon.

Magister en Administración Estratégica de Empresas de la PUCP, Master Internacional en Liderazgo de la Escuela de Alta Dirección y Administración EADA, España. Economista de la PUCP. Cuenta con estudios de posgrado en Gerencia de Ventas, Planeamiento Estratégico de Ventas y Trade Marketing.

Juan Bernazza

Senior de Industrias en PwC Perú

Profesional especialista en inteligencia comercial, desarrollo estratégico de negocios, expansión de mercados y comercio exterior. Licenciado en Negocios Internacionales por la Universidad de Lima y Magíster en Administración de Empresas por la Universidad del Pacífico. Cuenta con más de ocho años de experiencia profesional desempeñándose en el sector público y privado en sectores como minería, educación, agronegocios y exportaciones. Fue Delegado Comercial de Canadá en el Foro APEC 2016.

Actualmente, se desempeña como líder de expansión de industrias en PwC Perú, donde ha desarrollado e implementado planes comerciales y estrategias de posicionamiento en sectores clave como minería, infraestructura, servicios financieros y empresas familiares. A lo largo de su carrera, su enfoque de creación de valor y liderazgo en proyectos ha impulsado un crecimiento significativo en ventas y expansión comercial en las organizaciones.

Marthy Ravello

Project Management Professional - PMI®

Máster en Project Management y Economista, certificado por el BCRP. Professional Scrum Master (PSM-I) por Scrum.org. Gestiona proyectos y nuevos productos en ESAN, e investiga sobre temas y aplicaciones de TI, inteligencia artificial, proyectos y economía. Cuenta con especializaciones en gestión de la innovación, propiedad intelectual y comercialización de tecnologías en Perú (Indecopi, OMPI, CAF), México (OEA) y Estados Unidos (University of California, Davis), y sobre la enseñanza con casos de Harvard (HBS, Boston). Lideró el ESAN Innovation Hub y trabajó en el CIUP de la Universidad del Pacífico.

Luis Fernández

Fundador de M+S

MBA de la Pacífico Business School, Posgrado en el Programa de Alta Dirección del PAD – Universidad de Piura, Ingeniero de Sistemas de la UNI. Laboró en importantes grupos empresariales como BBVA, La Fabril, Credicorp y Pacífico Seguros. Como consultor de negocios ha implementado más de 300 sistemas de gestión y ejecución, a nivel estratégico y operacional, para organizaciones de primer nivel. Conferencista y consultor internacional en tendencias tecnológicas y metodológicas. En los últimos años viene implementado modelos de transformación estratégica que integran OKR's, KPI's, Scrum y BSC.

Información del programa



Duración
32 Horas
académicas



Modalidad
ONLINE



Horario
Lunes y miércoles
7:00 p.m. - 10:00 p.m.

SEMINARIO	HORAS	DOCENTE	FECHAS DE DICTADO	
Seminario 1: Análisis competitivo y estrategia de negocios 2025	6	Armando Nuñez	04/11/2024	06/11/2024
Seminario 2: Inteligencia Artificial y análisis de datos para la toma de decisiones	6	Juan Bernazza Marthy Ravello	11/11/2024	13/11/2024
Seminario 3: Estrategias de crecimiento y Ejecución Estratégica	6	Armando Nuñez	18/11/2024	20/11/2024
Seminario 4: Alineación e integración funcional del Balanced Scorecard	6	Luis Fernández	25/11/2024	27/11/2024

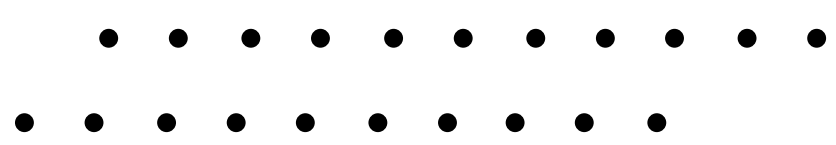
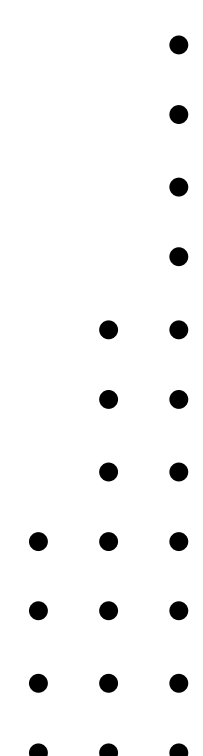
Inversión (Incl. IGV):

El participante recibirá 04 constancias (una por cada seminario) + 02 certificaciones a nombre de la CCL y ESAN Graduate Business School.

	PRECIO CERTIFICACIÓN	
	General	Socio CCL
INVERSIÓN	S/ 1700	S/ 1360

Si desea ingresar sólo a un seminario la inversión es

	PRECIO 1 SEMINARIO	
	General	Socio CCL
INVERSIÓN	S/ 500	S/ 400





CCL | CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA
La Fuerza de los Empresarios

 **esan**

Informes e Inscripciones:
WhatsApp: 994 250 942

