

DIPLOMADO EN

HABILIDADES DIRECTIVAS Y LIDERAZGO AVANZADO



Certifica: Cámara de Comercio de Lima

AFILIADOS A LA

RECLA

Red de Educación Continua
de Latinoamérica y Europa

INTRODUCCIÓN

En el entorno empresarial actual, la capacidad de liderar equipos, tomar decisiones estratégicas y adaptarse a los cambios es crucial para lograr el éxito organizacional. El liderazgo no solo implica gestionar, sino inspirar y transformar a las personas, impulsando su rendimiento y alineándolos con la visión y los objetivos de la empresa.

El Diplomado en Habilidades Directivas y Liderazgo Avanzado está diseñado para desarrollar líderes efectivos con habilidades directivas avanzadas, preparándolos para afrontar los desafíos del entorno corporativo moderno. A través de un enfoque práctico, el diplomado aborda aspectos fundamentales del liderazgo, como el autoconocimiento, la inteligencia emocional, la comunicación estratégica y la toma de decisiones, entre otros. Este programa prepara a los participantes para liderar con éxito equipos de alto rendimiento y gestionar de manera efectiva los cambios organizacionales.

VALOR AGREGADO

El diplomado se distingue por su enfoque innovador y disruptivo en el desarrollo de competencias directivas. Cada módulo está centrado en temas clave del liderazgo avanzado, proporcionándoles herramientas actualizadas y aplicables al contexto actual de las organizaciones. Los participantes tendrán acceso a clases interactivas, estudios de caso, simulaciones y ejercicios prácticos que les permitirán aplicar lo aprendido en situaciones reales de liderazgo.

Los egresados estarán preparados para asumir roles estratégicos dentro de sus organizaciones, liderando equipos con visión, empatía y eficacia, y contribuyendo al éxito sostenible de la empresa.

DIRIGIDO A

- Directivos, gerentes y mandos intermedios que buscan fortalecer sus habilidades de liderazgo y gestión de equipos.
- Profesionales con experiencia en áreas de gestión, recursos humanos y dirección de equipos, interesados en mejorar su capacidad de toma de decisiones y adaptación a los cambios.
- Líderes emergentes que desean adquirir herramientas avanzadas de liderazgo y gestionar equipos de alto rendimiento en entornos dinámicos.

OBJETIVOS

- Desarrollar un autoconocimiento profundo para alinear el propósito personal con los objetivos organizacionales, potenciando el liderazgo consciente.
- Mejorar la inteligencia emocional para gestionar eficazmente las emociones propias y las de los equipos, promoviendo la resiliencia organizacional.
- Fomentar la capacidad de adaptación y toma de decisiones estratégicas en entornos de incertidumbre y cambio constante.
- Mejorar las habilidades de comunicación estratégica, tanto verbal como no verbal, y fortalecer la habilidad de dar y recibir feedback efectivo.
- Desarrollar competencias avanzadas para liderar equipos de alto desempeño, motivar, delegar y fomentar el desarrollo profesional dentro del equipo.



TEMARIO

MÓDULO I: Autoconciencia y Propósito Directivo

- Sesión 1: Marco del liderazgo consciente y autoconocimiento estratégico
- Sesión 2: Valores personales y toma de decisiones alineada
- Sesión 3: Diagnóstico de fortalezas y brechas de liderazgo
- Sesión 4: Propósito profesional y visión directiva de largo plazo
- Sesión 5: Plan de desarrollo personal con enfoque estratégico
- Sesión 6: Taller integrador: propósito, visión y acción coherente

MÓDULO II: Inteligencia Emocional y Resiliencia Ejecutiva

- Sesión 1: Fundamentos de la inteligencia emocional en el liderazgo
- Sesión 2: Autoconciencia y gestión emocional en contextos ejecutivos
- Sesión 3: Resiliencia emocional: cómo liderar en momentos de adversidad
- Sesión 4: Técnicas avanzadas de autorregulación emocional
- Sesión 5: Estrategias de manejo del estrés y agotamiento en el liderazgo
- Sesión 6: Taller práctico: herramientas para fortalecer la resiliencia directiva

MÓDULO III: Liderazgo Ágil y Resolución Estratégica de Problemas

- Sesión 1: Liderazgo ágil: principios, adaptabilidad y mentalidad de crecimiento
- Sesión 2: Análisis situacional y priorización de problemas complejos
- Sesión 3: Métodos de resolución creativa de problemas en tiempos de crisis
- Sesión 4: Toma de decisiones estratégicas bajo presión y con incertidumbre
- Sesión 5: Herramientas de liderazgo para la gestión del cambio y crisis organizacional
- Sesión 6: Simulación de liderazgo ágil: resolución de escenarios disruptivos

MÓDULO IV: Comunicación Estratégica y Feedback de Impacto

- Sesión 1: Comunicación efectiva en entornos de alta exigencia
- Sesión 2: Escucha activa, empatía y conexión genuina
- Sesión 3: Comunicación verbal, no verbal y narrativa ejecutiva
- Sesión 4: Persuasión, influencia y conversaciones difíciles
- Sesión 5: Feedback constructivo y retroalimentación transformacional
- Sesión 6: Role play ejecutivo: comunicación e influencia real

MÓDULO V: Liderazgo Transformacional y Gestión de Equipos

- Sesión 1: Estilos de liderazgo y su impacto organizacional
- Sesión 2: Delegación estratégica y accountability individual
- Sesión 3: Motivación intrínseca y compromiso del talento
- Sesión 4: Dirección de equipos de alto desempeño
- Sesión 5: Mentoring, coaching y desarrollo del potencial humano
- Sesión 6: Workshop final: liderazgo transformacional en acción

PLANA DOCENTE

Marita Betalleluz

Profesional en Comunicaciones por la Universidad de Lima, especialista en liderazgo de equipos de alto rendimiento. Cuenta una con maestría en Gerencia y Administración en la UPC-EOI (España). Cuenta con una especialización en Negociación (MIT – Massachusetts, USA), Transformación Estratégica Sostenible en INCAE, Costa Rica y Gestión de Negocios Solares en la Universidad Adolfo Ibáñez, Chile.

Más de 20 años de experiencia liderando áreas de con equipos multifuncionales en importantes Distribuidoras. Directora en BAx Consultores, que brindan asesoría experta y Consejo Consultivo. Fundadora de Native & Natural, empresa de productos gourmet de exportación. Actual Directora en la Cámara de Comercio de Miraflores y Directora Consultora del capítulo Ilumina de BNI, organización internacional de networking.

Carmen Jaeger

Cuenta con una Maestría en Comunicaciones y Marketing, especializada en Comunicación Corporativa. Su formación académica y amplia experiencia en la gestión estratégica de marcas le han permitido integrar enfoques emocionales y psicológicos en el desarrollo de líderes y equipos de alto rendimiento.

Más de 20 años de experiencia en comunicaciones, con un enfoque innovador que va más allá de las estrategias tradicionales, incorporando prácticas de inteligencia emocional para fortalecer el liderazgo, la toma de decisiones y la capacidad de adaptación al cambio en entornos corporativos. Socia fundadora y directora Comercial de CMO, ha trabajado en transformar organizaciones mediante el desarrollo de programas que promueven la resiliencia ejecutiva, optimizando la gestión emocional y la comunicación efectiva en todos los niveles de la empresa.

Su enfoque en la inteligencia emocional y resiliencia ejecutiva busca potenciar la capacidad de los líderes para gestionar el estrés, mantener la motivación y lograr objetivos a largo plazo, creando equipos colaborativos y comprometidos con la visión organizacional.

César Verástegui

Cuenta con una Maestría en Gerencia de Marketing y Gestión Comercial, además, posee sólida formación académica en Ciencias de la Comunicación. Su carrera se ha centrado en la implementación de estrategias de comunicación estratégica y liderazgo transformacional, promoviendo la creación de equipos altamente efectivos y la gestión de relaciones organizacionales a través de un enfoque de comunicación clara, efectiva y orientada a resultados.

Más de 15 años de experiencia en la dirección de proyectos de comunicación y marketing, ha liderado iniciativas que integran feedback de impacto y desarrollo de capacidades de liderazgo en entornos corporativos, mejorando la relación entre marcas y audiencias, así como el rendimiento de equipos. Su experiencia abarca roles clave en la gestión de medios publicitarios, desarrollo de productos, y la dirección de equipos comerciales, lo que le ha permitido aplicar una visión estratégica de comunicación dentro de distintas empresas a nivel nacional.

CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3	MÓDULO 4	MÓDULO 5
Marita Betalleluz	Carmen Jaegger	Marita Betalleluz	César Verástegui	César Verástegui
Autoconciencia y Propósito Directivo	Liderazgo Ágil y Resolución Estratégica de Problemas	Inteligencia Emocional y Resiliencia Ejecutiva	Comunicación Estratégica y Feedback de Impacto	Liderazgo Transformacional y Gestión de Equipos
Sesión 1 miércoles, 13 ago	Sesión 7 miércoles, 03 sep	Sesión 13 miércoles, 24 sep	Sesión 19 lunes, 20 oct	Sesión 25 lunes, 10 nov
Sesión 2 lunes, 18 ago	Sesión 8 lunes, 08 sep	Sesión 14 lunes, 29 sep	Sesión 20 miércoles, 22 oct	Sesión 26 miércoles, 12 nov
Sesión 3 miércoles, 20 ago	Sesión 9 miércoles, 10 sep	Sesión 15 miércoles, 01 oct	Sesión 21 lunes, 27 oct	Sesión 27 lunes, 17 nov
Sesión 4 lunes, 25 ago	Sesión 10 lunes, 15 sep	Sesión 16 lunes, 06 oct	Sesión 22 miércoles, 29 oct	Sesión 28 miércoles, 19 nov
Sesión 5 miércoles, 27 ago	Sesión 11 miércoles, 17 sep	Sesión 17 lunes, 13 oct	Sesión 23 lunes, 3 nov	Sesión 29 lunes, 24 nov
Sesión 6 lunes, 01 sep	Sesión 12 lunes, 22 sep	Sesión 18 miércoles, 15 oct	Sesión 24 miércoles, 5 nov	Sesión 30 miércoles, 26 nov

***Los días 23 y 28 de julio, 6 de agosto y 8 de octubre no habrá clases por ser feriado.**

**INICIO:**

Miércoles, 13 de agosto

FIN:

Miércoles, 26 de noviembre

**FRECUENCIA:**

Lunes y miércoles, de
8:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

120h académicas (de 45min. cada una)

**MODALIDAD:**

Online (sesiones en tiempo real)
a través de la plataforma TEAMS

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 3100
Socio CCL: S/ 2300

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

MÉTODOS DE PAGO

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA – Ruc: 20101266819**

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Exclusivo para VISA

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

Preguntar por términos y condiciones.

• Billetera electrónica Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



| CONTÁCTANOS

Lima ✉ programasccl@camaralima.org.pe ☎ 994 250 942

Provincias ✉ cclprovincias@camaralima.org.pe ☎ 981 237 156