

**MALLA 100%
ACTUALIZADA**

DIPLOMADO EN

ADMINISTRACIÓN

AFILIADOS A LA

RECLA

Red de Educación Continua
de Latinoamérica y Europa

INTRODUCCIÓN

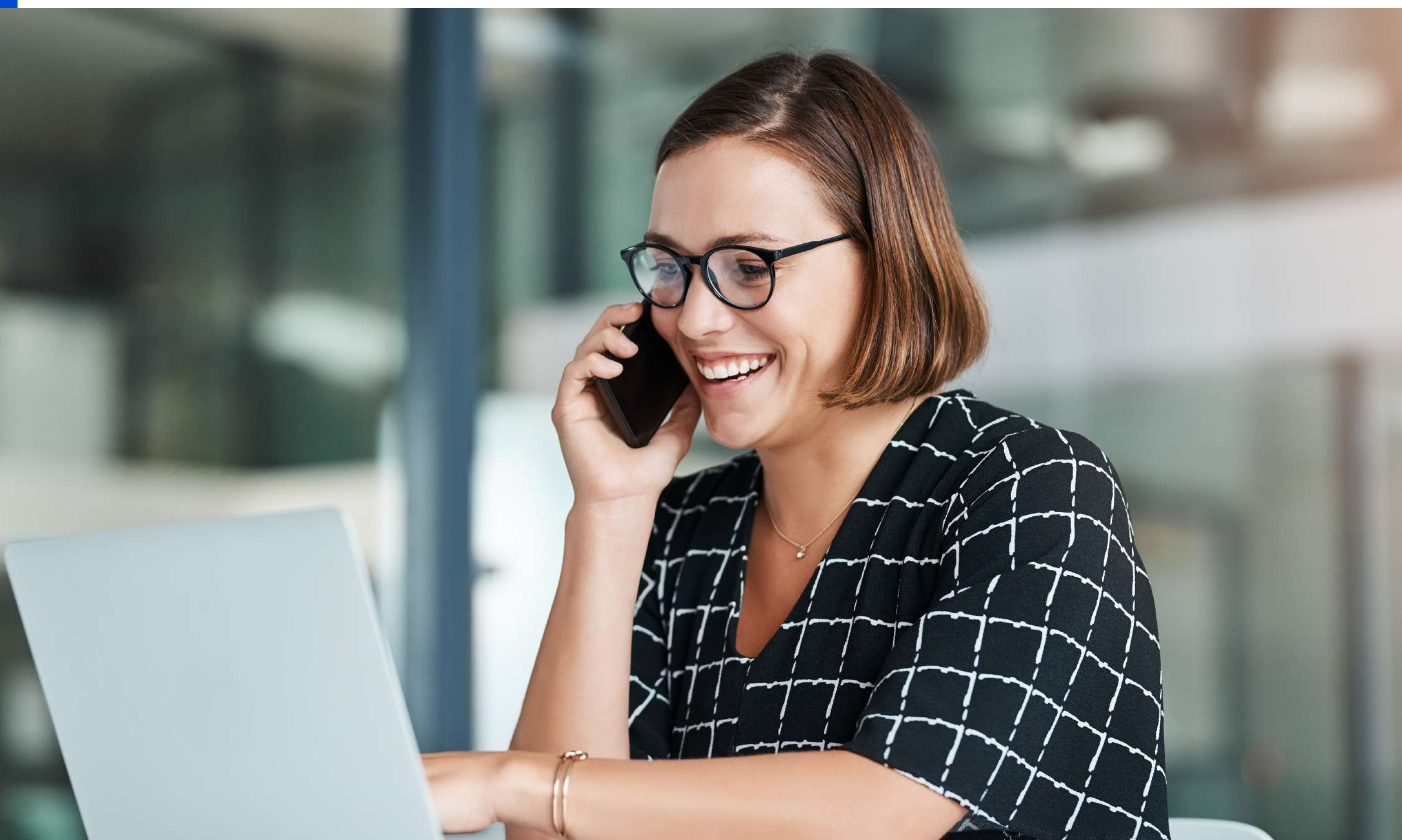
En un entorno empresarial cada vez más dinámico y competitivo, la administración eficaz se convierte en un pilar fundamental para el éxito organizacional. Este diplomado ofrece una formación integral en gestión, liderazgo y estrategia, proporcionando a los participantes las herramientas necesarias para optimizar procesos, tomar decisiones estratégicas y liderar equipos con visión y eficiencia. A través de un enfoque práctico y actualizado, los profesionales fortalecerán sus habilidades para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de sus organizaciones en un mercado en constante evolución.

DIRIGIDO A

- Emprendedores y profesionales vinculados a la gestión, así como al público en general interesado en adquirir conocimientos sobre los temas que se plantean en el Diplomado.
- Jefes de Área y supervisores con perspectivas de ocupar cargos gerenciales.

OBJETIVOS

- Emprendedores y profesionales vinculados a la gestión, así como al público en general interesado en adquirir conocimientos sobre los temas que se plantean en el Diplomado.
- Jefes de Área y supervisores con perspectivas de ocupar cargos gerenciales.



TEMARIO

MÓDULO 1: Fundamentos de Administración y Estrategia Empresarial

Principios de la administración

- Definiciones clave: administración, empresa, empresario y administrador
- La empresa y su entorno (5 Fuerzas)
- Micro y macro entorno externo (FODA / PESTEL)

El proceso administrativo y sus fases

- Principios de administración moderna
- Estrategias genéricas de PORTER
- Organización: principios, estructura y procesos organizativos

Planeamiento estratégico

- Las 4 perspectivas balanced scorecard
- Desarrollo de un POA
- Cómo establecer objetivos e indicadores de medición

Diseño de puestos y MOF

- Organización formal e informal
- Diseño de puestos y organigramas
- Manuales administrativos y su importancia

Control y herramientas de gestión

- Control organizacional: proceso y herramientas
- Estándares e indicadores de gestión
- Tipos de control y su aplicación en la empresa

Calidad y productividad

- Indicadores de calidad y eficiencia en el trabajo
- Estrategias para mejorar la productividad

MÓDULO 2: Tendencias modernas en la Gestión comercial

Transformación comercial y tendencias disruptivas

- Innovaciones en modelos de negocio comerciales
- Inteligencia artificial aplicada a marketing y ventas
- Canales digitales vs canales tradicionales: integración estratégica
- Estrategias omnicanal y nuevas experiencias del cliente

Herramientas tradicionales para la gestión de ventas

- Prospección efectiva de clientes (B2B / B2C)
- Análisis del embudo de ventas (pipeline)
- Control de desempeño comercial: metas e indicadores

Fundamentos de marketing estratégico

- Enfoque de creación de valor y orientación al cliente
- Variables controlables del marketing en entornos cambiantes
- Modelos de marketing estratégico aplicados al B2B y B2C
- Ecosistema digital y nuevas tendencias del consumidor

Segmentación y posicionamiento competitivo

- Las 4 variables de segmentación
- Construcción de buyer persona a partir de datos reales
- Propuesta de valor y mapa de posicionamiento
- Aplicación práctica: análisis competitivo con mapa perceptual

Las 8P del marketing con enfoque comercial

- Integración táctica de Producto, Precio, Plaza y Promoción
- Personas, Procesos, Evidencia Física y Productividad Comercial
- Marco de diseño de experiencias comerciales
- Matriz de impacto: evaluación de cada "P" en el ciclo de compra

Plan de Marketing y Ejecución Comercial

- Componentes clave del plan comercial moderno
- Estrategias digitales, de fidelización y marketing relacional
- Medición del impacto y retorno de campañas (ROMI)
- Alineamiento entre marketing, ventas y servicio al cliente

MÓDULO 3: Gestión del talento y estrategias de liderazgo

Comportamiento organizacional

- Definición y niveles de análisis
- Factores que influyen en el desempeño organizacional
- Cultura y clima organizacional

Gestión del talento humano

- Planeación estratégica de recursos humanos
- Reclutamiento, selección y contratación
- Inducción y retención de talento

Capacitación, desempeño y compensaciones

- Sistemas de compensaciones y beneficios laborales
- Estrategias de capacitación y entrenamiento
- Evaluación del desempeño y retroalimentación

Motivación y comunicación organizacional

- Teorías de la motivación y su aplicación
- Sistemas de incentivos en las empresas
- Procesos de comunicación y toma de decisiones

Liderazgo y toma de decisiones

- Jefe vs. líder: diferencias y características
- Estilos de liderazgo y herramientas de gestión
- Procesos de toma de decisiones y resolución de conflictos

Liderazgo en equipos de alto rendimiento

- Estilos de liderazgo y competencias clave
- Características de equipos de alto desempeño
- Ciclo de vida de los equipos y rol del líder

MÓDULO 4: Finanzas para Administradores

Introducción a las finanzas empresariales

- La función financiera y su importancia
- Principios de rentabilidad y riesgo
- Decisiones financieras a corto y largo plazo

Gestión del capital de trabajo

- Activo y pasivo de corto plazo
- Estrategias de optimización del capital de trabajo
- Flujo de caja y liquidez

Decisiones de inversión y financiamiento

- Activo fijo y presupuesto de capital
- Evaluación de inversiones y herramientas de análisis
- Fuentes de financiamiento empresarial

Costo del capital y estructura financiera

- Cálculo y gestión del costo del capital
- Apalancamiento operativo y financiero
- Estrategias para optimizar la estructura de capital

Estrategias financieras y evaluación de empresas

- Políticas de dividendos
- Métodos de valuación de empresas
- Estrategias para mejorar la rentabilidad

Casos prácticos en finanzas empresariales

- Análisis de estados financieros
- Modelos de toma de decisiones financieras
- Simulación de estrategias financieras

MÓDULO 5: Gestión Rentable de la Logística

Logística y rentabilidad en la empresa

- Funciones clave de la logística
- Impacto de la logística en la rentabilidad
- Innovaciones en la gestión logística

Gestión estratégica de compras y proveedores

- Negociación y desarrollo de proveedores
- Estrategias para optimizar la gestión de compras
- Evaluación y selección de proveedores

Sistemas de gestión de inventarios

- Métodos de control de stock
- Modelos de gestión: ABC/XYZ, consignación, simulación
- Optimización de la cadena de suministro

Transporte y distribución eficiente

- Diseño de sistemas de transporte
- Modelos de optimización y penalizaciones
- Indicadores de gestión en logística

Outsourcing en logística y su impacto

- Ventajas y desventajas del outsourcing
- Modelos de tercerización logística
- Evaluación de proveedores de servicios logísticos

Tendencias y herramientas tecnológicas en logística

- Transformación digital en la logística
- Casos de éxito en gestión logística eficiente

PLANA DOCENTE

Armando Núñez

Gerente de Ventas en Maquisistema

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.

Iosef Navarro

Coach Certificado por la International Coaching Community (ICC – Londres)

Master of Business Administration. Master en Dirección Estratégica del Factor Humano – Escuela de Organización Industrial (EOI – España). Business Training en empresas de categoría mundial en España.

Ha realizado estudios en Habilidades Directivas en el Tecnológico de Monterrey, México. Diplomado de Especialización Gerencial en Dirección Estratégica de Recursos Humanos y Especialización en Comportamiento Organizacional en ESAN. Juez evaluador de la International Team Excellence Competition Award (ITEA) de la American Society for Quality. Diseñador instruccional en formatos virtuales y presenciales. Es uno de los pioneros en el Perú en utilizar metodología vivencial. Con más de 20 años como facilitador de programas de capacitación para empresas líderes del mercado nacional e internacional.

Ha sido Facilitador Senior externo en la Dirección de Human Capital Solutions en ADECCO. Asimismo, formó parte del equipo de Facilitadores en el programa Graceland de Interbank. Ha desarrollado metodologías propias de facilitación, para potenciar el aprendizaje de manera natural. Actualmente es CCO del Grupo CPT. Director de Formación en Desarrollo Personal, Profesor a tiempo parcial en temas de su especialidad en prestigiosas escuelas de Postgrado. Director del Centro Peruano de Teatro. Fue designado como uno de los mejores docentes en el 2017 y 2018 del Instituto de la Calidad de la PUCP. Director de Teatro comunitario.

Karin Robles

Subgerente de banca Negocios en el BCP

Magíster Administración Estratégica de Empresas de CENTRUM CATOLICA, Máster de Liderazgo por la EADA (Barcelona) y Licenciada en Administración en Negocios Internacionales. Cuenta con 20 años de experiencia en el Sistema Financiero brindando asesoría financiera a distintas empresas.

Ha completado su formación en cursos de Inteligencia Emocional en Axon Training, Argentina, e Inteligencia de finanzas en el TEC de Monterrey.

Como embajadora de la Educación Financiera, ayuda a personas y emprendedores en la mejora y optimización de sus finanzas promoviendo la libertad y el bienestar financiero.

Lesly Levy

Ex Gerente General de Inkacash

Licenciada en Administración de Empresas, con Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC (España). Especializada en Logística en ESAN, y múltiples especializaciones en la UPC, U.LIMA y el TEC de Monterrey.

Más de 20 años de experiencia profesional en las áreas de Negocios, Administración, Gestión, Recursos Humanos, Operaciones, Logística y Marketing.

Ha sido Gerente de negocios de Inversiones la cruz y de Wester Union.

CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3	MÓDULO 4	MÓDULO 5
Fundamentos de Administración y Estrategia Empresarial	Tendencias modernas en la Gestión comercial	Gestión del talento y estrategias de liderazgo	Finanzas para Administradores	Gestión Rentable de la Logística
Armando Núñez	Armando Núñez	Josef Navarro	Karin Robles	Lesly Levy
Sesión 1 Martes, 05 ago	Sesión 7 Martes, 26 ago	Sesión 13 Martes, 16 sep	Sesión 19 Martes, 07 oct	Sesión 25 Martes, 28 oct
Sesión 2 Jueves, 07 ago	Sesión 8 Jueves, 28 ago	Sesión 14 Jueves, 18 sep	Sesión 20 Jueves, 09 oct	Sesión 26 Jueves, 30 oct
Sesión 3 Martes, 12 ago	Sesión 9 Martes, 02 sep	Sesión 15 Martes, 23 sep	Sesión 21 Martes, 14 oct	Sesión 27 Martes, 04 nov
Sesión 4 Jueves, 14 ago	Sesión 10 Jueves, 04 sep	Sesión 16 Jueves, 25 sep	Sesión 22 Jueves, 16 oct	Sesión 28 Jueves, 06 nov
Sesión 5 Martes, 19 ago	Sesión 11 Martes, 09 sep	Sesión 17 Martes, 30 sep	Sesión 23 Martes, 21 oct	Sesión 29 Martes, 11 nov
Sesión 6 Jueves, 21 ago	Sesión 12 Jueves, 11 sep	Sesión 18 Jueves, 02 oct	Sesión 24 Jueves, 23 oct	Sesión 30 Jueves, 13 nov

**INICIO:**

Martes, 05 de agosto

FIN:

Jueves, 13 de noviembre

**FRECUENCIA:**

Martes y jueves

08:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

120h académicas (de 45min. cada una)

**MODALIDAD:**

Online (en tiempo real)

– 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