

# Programa de Alta Gerencia en Dirección de Marketing y Ventas



**Certifica:** OBS Business School y la Cámara de Comercio de Lima

---

# Índice

- 1 Presentación del programa
- 2 Plan de estudios
- 3 Equipo docente
- 4 Metodología
- 5 Certificación
- 6 Insignias digitales
- 7 Empleabilidad
- 8 Salidas profesionales
- 9 Instituciones académica: OBS Business y CCL
- 10 Red IBERONEX



# Programa de Alta Gerencia en Dirección de Marketing y Ventas

Prepárate para liderar estrategias de marketing y ventas en un entorno competitivo, desarrollando habilidades para dirigir equipos, gestionar cuentas clave y adaptarte a las nuevas tendencias tecnológicas.

## Este programa te permitirá:

### ➤ Dominar el marketing y las ventas estratégicas

Desarrolla conocimientos avanzados en áreas clave para diseñar e implementar estrategias comerciales efectivas.

### ➤ Desarrollar habilidades de liderazgo comercial

Adquiere competencias en liderazgo, coaching y gestión de equipos orientados al éxito en entornos de alta competitividad.

### ➤ Integrar el marketing y ventas con Smarketing

Aprende a alinear de forma eficiente las estrategias de marketing y ventas para potenciar resultados comerciales.

### ➤ Explorar tendencias y nuevas tecnologías

Conoce las herramientas digitales y tendencias emergentes que están revolucionando la gestión comercial a nivel global.

## ¿Por qué elegir este programa?



### Flexibilidad semipresencial

Estudia a tu ritmo con acceso a sesiones en vivo, asincrónico y presencial, manteniendo la calidad educativa.



### Formación Práctica

Aprende a aplicar los conocimientos en situaciones reales con casos prácticos y ejemplos detallados.



### Docentes Expertos

Profesionales extranjeros y peruanos, con experiencia en Marketing Estratégico y Ventas, que brindarán formación actualizada y de calidad.



### Continuidad Académica

Obtén 4 créditos ECTS convalidables con el Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, impartido por OBS Business School, top 19 en escuelas del mundo.



### Certificación internacional

Obtén una certificación internacional en formato digital por parte de OBS Business School, y por la Cámara de Comercio de Lima, validando la competencia y comprensión adquirida en las materias impartidas.



### Formación Ejecutiva

Adquiere conocimientos en un formato *accelerate* con un programa intensivo de 16 semanas, diseñado para optimizar el aprendizaje en un corto período de tiempo.

### Requisitos de participación:

Este programa está dirigido a profesionales con experiencia previa que deseen fortalecer sus habilidades estratégicas en marketing y ventas. Para participar, los postulantes deben cumplir con los siguientes requisitos:

- ✓ Grado de bachiller técnico o universitario en cualquier especialidad.
- ✓ Experiencia laboral mínima de 2 años en funciones vinculadas a marketing, ventas, gestión comercial o desarrollo de negocios.
- ✓ Conocimientos básicos de herramientas digitales que permitan desenvolverse con soltura en entornos virtuales de aprendizaje.

Estos requisitos aseguran que los participantes cuenten con una base sólida para aprovechar al máximo los contenidos estratégicos y aplicados del programa.

### Requisitos para la certificación:

Para obtener el certificado del Programa en Dirección en Marketing y Ventas, el participante deberá cumplir con los siguientes criterios académicos y de asistencia:

- ✓ Asistencia mínima del 80% al total de las sesiones del programa.
- ✓ Participación activa en clases, trabajos colaborativos y actividades aplicadas.
- ✓ Entrega oportuna de todos los trabajos y evaluaciones, de acuerdo con el cronograma establecido por los docentes.
- ✓ Nota mínima aprobatoria: 13 sobre 20 en la evaluación final o promedio acumulado.

El cumplimiento de estos requisitos garantiza que el participante haya logrado los aprendizajes clave del programa y está en condiciones de aplicar herramientas de dirección estratégica en marketing y ventas.

# Plan de estudios

Este programa te proporcionará las herramientas y conocimientos esenciales para dominar las estrategias de marketing, ventas y gestión comercial.

## INTRODUCCIÓN

- Sesión informativa al campus virtual.

## MÓDULO 1

### El Marketing como Estrategia de Negocio

- Descubre la diferencia entre el marketing operativo y el marketing estratégico, y comprende cómo se integran en la gestión empresarial.
- Explora las funciones clave del departamento de marketing y su impacto en la estrategia organizacional.
- Aprende los fundamentos del marketing digital y los procesos de comunicación en entornos digitales.

## MÓDULO 2

### Dirección estratégica de ventas

- Conoce cómo diseñar y gestionar una estrategia comercial efectiva, desde la planificación hasta la ejecución de ventas.
- Aprende a desarrollar un plan estratégico comercial alineado con los objetivos de negocio.
- Mejora tus habilidades en la gestión de ventas para optimizar resultados en entornos competitivos.

### TALLER PRESENCIAL EN LIMA:

#### TÁCTICAS DE EJECUCIÓN COMERCIAL: ¿Cómo establecer tu cuota de ventas?

##### ¿QUÉ ABORDAREMOS?

- ✓ Estructura técnica para definir cuotas realistas.
- ✓ Herramientas de seguimiento comercial.
- ✓ Matriz de priorización de productos y clientes.

## MÓDULO 3

### Gestión de cuentas clave y psicología comercial

- Identifica las características de las cuentas clave y comprende el rol estratégico del Key Account Manager (KAM).
- Descubre cómo la psicología comercial influye en el comportamiento del cliente y en la toma de decisiones de compra.
- Aplica herramientas de psicología comercial para potenciar el impacto de tus estrategias de ventas.

#### TALLER PRESENCIAL EN LIMA:

#### TÁCTICAS AVANZADAS DE NEGOCIACIÓN CON CUENTAS CLAVE (KAM)

##### ¿QUÉ ABORDAREMOS?

- ✓ Estrategias win-win y técnicas Harvard aplicadas al B2B.
- ✓ Matriz de poder e interés en clientes clave.
- ✓ Simulación de mesa de negociación con cuentas de alto valor.

## MÓDULO 4

### Gestión de equipos: liderazgo y coaching

- Desarrolla habilidades de liderazgo para gestionar equipos de ventas de forma efectiva y motivadora.
- Aprende a implementar técnicas de coaching para potenciar el rendimiento y la cohesión del equipo.
- Integra procesos de coaching en la gestión diaria para fomentar un entorno de trabajo productivo y orientado a resultados.

#### TALLER PRESENCIAL EN LIMA:

#### FORMACIÓN DE EQUIPOS ÁGILES Y EFICIENTES

##### ¿QUÉ ABORDAREMOS?

- ✓ Estrategias para crear equipos de alto rendimiento.
- ✓ La confianza como base fundamental en las interacciones.
- ✓ Inspirar y mantener la motivación en contextos inciertos.
- ✓ Comunicación moderna: fomentando la colaboración y la innovación.
- ✓ Equilibrio entre la vida profesional y personal.

## MÓDULO 5

### Smarketing

- Comprende los fundamentos del smarketing y su importancia en la alineación de los equipos de ventas y marketing.
- Diseña estrategias compartidas que optimicen la colaboración y mejoren el rendimiento comercial.
- Explora cómo la interrelación entre ventas y marketing impulsa el crecimiento y la fidelización de clientes.

#### TALLER PRESENCIAL EN LIMA:

##### AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL: CRM, LEAD SCORING Y EMBUDOS PREDICTIVOS

###### ¿QUÉ ABORDAREMOS?

- ✓ Estructura de embudos predictivos.
- ✓ Automatización de flujos comerciales: CRM y lead scoring.
- ✓ Aplicación: diseño de embudo automatizado en entornos reales.

## MÓDULO 6

### Tendencias y nuevas tecnologías aplicadas a la gestión comercial

- Descubre las últimas tendencias en gestión comercial y cómo influyen en la evolución de los mercados.
- Conoce herramientas digitales 2.0 que mejoran la eficiencia y efectividad de los procesos comerciales.
- Aprende a seleccionar y aplicar tecnologías innovadoras según las necesidades de tu organización para optimizar la gestión comercial.

#### TALLER PRESENCIAL EN LIMA:

##### EJECUCIÓN DE ESTRATEGIAS SMARKETING EN EQUIPOS COMERCIALES REALES

###### ¿QUÉ ABORDAREMOS?

- ✓ Definición de SLA entre marketing y ventas.
- ✓ Identificación de MQL y SQL en el ciclo comercial.
- ✓ Reuniones conjuntas, métricas compartidas y comités smarketing.

### PROYECTO TRANSVERSAL

A lo largo del programa, desarrollarás tu propio plan estratégico de aplicabilidad en el ámbito comercial, implementando los conocimientos adquiridos para crear estrategias reales y efectivas.



## Equipo docente (ONLINE)

Claustro docente compuesto por profesionales activos con experiencia global, que combinan rigor académico y conocimiento empresarial real.



### **JAVIER NIÑO ORTIZ**

**Miembro del John Maxwell Team**

Consultor empresarial y coach internacional con más de 25 años de experiencia en liderazgo transformacional, gestión del cambio e inteligencia emocional. Fundador de Javier Niño Consultores. Ha formado a más de 700.000 personas en Latinoamérica y trabajado con empresas como Avianca, Nestlé y Banco de Bogotá. Es coach certificado por la ICF y miembro del John Maxwell Team, con especializaciones en mercadeo, psicología del consumidor y gestión del talento humano.



### **DANIEL CASTRO**

**CEO – Neurobusiness®**

Autor bestseller en Amazon con “Brain Persuasion Tools”, obra clave en negociación, persuasión y relaciones humanas. Con más de 20 años de experiencia, ha desarrollado estrategias para empresas Fortune 500 en 23 países, aplicando neurociencia y ciencias del comportamiento. Conferencista internacional especializado en el desarrollo de equipos de alto rendimiento y crecimiento empresarial basado en neurociencia aplicada.



### **JAVIER DE MIGUEL LUKÉN**

**Socio Director – topminds**

Experto en consultoría estratégica, transformación digital y formación directiva/comercial. Ex directivo en Heineken España y docente en prestigiosas escuelas de negocios, especializado en Dirección Comercial, Estrategia y Marketing. Con más de 20 años de experiencia, impulsa el crecimiento empresarial combinando liderazgo, visión estratégica y formación ejecutiva para potenciar la competitividad de las organizaciones.



## **ORIOL BEL**

**Senior CRM & Automation Manager – GoStudent**

Especializado en HubSpot e Inbound Marketing. Con más de 10 años de experiencia, lidera la optimización de ecosistemas CRM, automatización de procesos y estrategias de ventas. Su enfoque combina la tecnología con la personalización para impulsar el rendimiento comercial y la eficiencia operativa.



## **JOSÉ MANUEL SANTAMANS**

**Business Development & Marketing Manager – Innsomnia-Inndux**

Más de 20 años de experiencia en comunicación, marketing y publicidad. Especialista en transformación digital, aceleración de startups e innovación abierta, liderando proyectos Next Generation y programas de formación en sectores como fintech, insurtech e industria 4.0. Además, es docente en OBS Business School, combinando su experiencia empresarial con la formación académica para impulsar el desarrollo profesional.



## **ANA RUIZ TABARES**

**UX & Data Product Design Manager – Banco Santander**

Lidera el diseño de productos digitales y la estrategia de datos para soluciones corporativas e inversiones. Con amplia experiencia en estrategia de negocio, diseño UX y Design Thinking, ha trabajado en consultoría estratégica y transformación digital en NTT DATA. Además, es docente en áreas de branding, innovación y economía digital, aportando una visión integral que conecta la experiencia del usuario con el crecimiento empresarial.

**IBERONEX y la CCL se reserva el derecho de apertura o aplazamiento de los programas en caso de no contar con el número mínimo de inscritos. El equipo docente estará sujeto a cambios según disponibilidad de su agenda al igual que el cronograma de actividades académicas.**

## Equipo docente (PRESENCIAL)



### **ARMANDO NÚÑEZ**

**Gerente de Ventas – Maquimás**

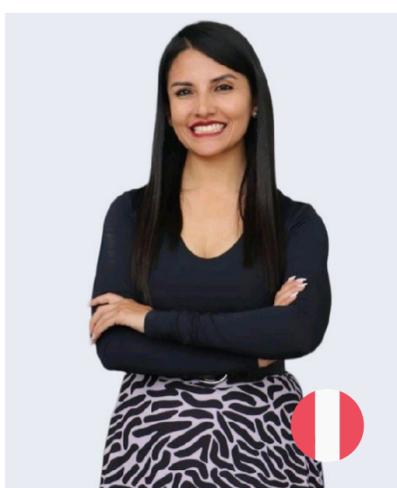
Más de 20 años de experiencia desempeñándose como Gerente de Banca Seguros en el Banco Financiero, Gerente de Ventas de Nuevos Canales en Rímac Seguros. Gerente de Field Support y Gerente Divisional de Ventas en Productos Avon. Magíster en Administración Estratégica de Empresas de la PUCP, Máster Internacional 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.



### **CHRISTIAN GONZÁLES**

**Ex Gerente Comercial – Arellano Marketing**

Profesional con más de 23 años de sólida trayectoria en gestión comercial, marketing estratégico y desarrollo de negocios en el mercado peruano y latinoamericano. Ingeniero Industrial por la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI), cuenta con un MBA por Centrum Católica, especializaciones en marketing (UPC), dirección empresarial (ESAN) y formación ejecutiva en la Universidad del Pacífico. Actualmente es Gerente General en ETAT. Ha sido Gerente Comercial en Sedapal, Gerente General en Enfoque Cliente y Gerente Comercial en Arellano Marketing.



### **JULISSA SOTOMAYOR**

**Ex Gerente de Desarrollo Organizacional – Komatsu Mitsui**

Magíster en Organización y Dirección de Personas de la Universidad ESAN y Licenciada en Psicología, con más de 10 años de experiencia liderando áreas de Recursos Humanos en empresas como Komatsu-Mitsui, Sodexo, NTTDATA y Clínica Internacional. Se especializa en conectar la estrategia de negocio con la estrategia de personas, impulsando culturas organizacionales sólidas, ambientes laborales positivos y equipos orientados a resultados sostenibles.



## **JUAN CARLOS BERNAZZA**

**Senior de industrias – PwC Perú**

Profesional especialista en inteligencia comercial, desarrollo estratégico de negocios, expansión de mercados y comercio exterior. Licenciado en Negocios Internacionales de la Universidad de Lima y Magíster en Administración de Empresas de 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.



## **LUISA FERNANDA GUTIÉRREZ**

**Sub Gerente Comercial – Grupo VISIVA**

Magister en Marketing y Gestión Comercial de CENTRUM PUCP, Ingeniera Industrial de profesión. Con más de 15 años de experiencia en la dirección de equipos comerciales y la optimización de estrategias de ventas B2B, ha liderado proyectos clave en empresas de renombre como Grupo Enfoca, Laureate Perú y Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Su experiencia incluye la gestión de estrategias comerciales, análisis de indicadores de gestión (KPIs), y la transformación de equipos de ventas, lo que ha generado incrementos significativos en ventas y rentabilidad.

**IBERONEX y la CCL** se reserva el derecho de apertura o aplazamiento de los programas en caso de no contar con el número mínimo de inscritos. El equipo docente estará sujeto a cambios según disponibilidad de su agenda al igual que el cronograma de actividades académicas.

# Metodología

Este programa combina un enfoque de aprendizaje colaborativo, actividades prácticas y evaluaciones basadas en casos reales.

Formación semipresencial con clases los sábados, impartidas por docentes practitioners en la materia.

## Campus virtual - Blackboard

Una plataforma interactiva donde podrás acceder a todo el material del curso, recursos complementarios y herramientas para gestionar tu progreso académico.

## Talleres y trabajos colaborativos

Actividades prácticas diseñadas para aplicar los conceptos aprendidos en un entorno colaborativo, promoviendo la resolución de problemas reales y el trabajo en equipo.

## Clases en vivo

Clases virtuales en vivo que facilitan la interacción directa con los expertos y fomentan la participación activa de los estudiantes.

## Retroalimentación

Sesiones y evaluaciones que fortalecen el aprendizaje mediante la revisión personalizada, asegurando una mejora continua y un dominio completo de los contenidos.

El Programa de Alta Gerencia en Dirección de Marketing y Ventas tiene una duración de 160 horas académicas, considerando que una hora académica equivale a 45 minutos.

 **Presencial:** 26.7 hrs académicas

 **Sincrónicas (online en tiempo real):** 48 hrs académicas

 **Asincrónicas (plataforma virtual):** 85.3 hrs académicas

# Información del programa



**CRÉDITOS**

4 ETC



**DURACIÓN**

16 semanas



**HORAS**

160 hrs



**IDIOMA**

Español



**INICIO**

OCT, 25



**MODALIDAD**

semipresencial

## INVERSIÓN:

Pregunta por nuestras promociones

**Público en general: S/ 7900**

**Socio CCL: S/ 5925**

PERIODOS LECTIVOS	INICIO	FIN	HORA	MODALIDAD	DOCENTE	HORAS PRESENCIALES	HORAS SÍNCRONAS	HORAS ASÍNCRONAS
Taller introductorio	25/10/2025	31/10/2025						
Presentación del programa	1/11/2025	7/11/2025						
<b>Módulo 1:</b> Introducción al Marketing	8/11/2025	21/11/2025	9:00 a 12:00 pm	En vivo	Javier de Miguel Luken	---	6	10.66
<b>Módulo 2:</b> Dirección Estratégica de Ventas	22/11/2025	5/12/2025	9:00 a 12:00 pm	En vivo	Daniel Castro	---	6	10.66
<b>Taller empresarial</b> Tácticas de Ejecución Comercial: ¿Cómo cumplir tu cuota de ventas?	29/11/2025	29/11/2025	02:00 a 6:00 pm	Presencial en CCL	Armando Núñez	4	---	---
<b>Módulo 3:</b> Gestión de Cuentas Clave y Psicología del Consumidor	6/12/2025	19/12/2025	8:00 a 11:00 am	En vivo	Javier Niño Ortiz	---	6	10.67
<b>Taller empresarial</b> Tácticas Avanzadas de Negociación con Cuentas Clave (KAM)	13/12/2025	13/12/2025	02:00 a 6:00 pm	Presencial en CCL	Christian Gonzáles	4	---	---
<b>Módulo 4:</b> Gestión de Equipos: Liderazgo y Coaching	3/01/2026	16/01/2026	8:00 a 11:00 am	En vivo	Oriol Bel	---	6	10.67
<b>Taller empresarial</b> Formación de equipos ágiles y eficientes	10/01/2026	10/01/2026	02:00 a 6:00 pm	Presencial en CCL	Julissa Sotomayor Chávez	4	---	---

PERIODOS LECTIVOS	INICIO	FIN	HORA	MODALIDAD	DOCENTE	HORAS PRESENCIALES	HORAS SÍNCRONAS	HORAS ASÍNCRONAS
Módulo 5: Tendencias y nuevas tecnologías aplicadas a la gestión comercial	17/01/2026	30/01/2026	8:00 a 11:00 am	En vivo	Ana Ruiz Tabarez	---	6	10.67
Taller empresarial Automatización Comercial: CRM, lead scoring y embudos predictivos	24/01/2026	24/01/2026	02:00 a 6:00 pm	Presencial en CCL	Juan Carlos Bernazza	4	---	---
Módulo 6: Smarketing	31/01/2026	13/02/2026	8:00 a 11:00 am	En vivo	José Manuel Santamans	---	6	10.67
Taller empresarial Ejecución de estrategias smarketing en equipos comerciales reales	14/02/2026	14/02/2026	02:00 a 6:00 pm	Presencial en CCL	Luisa Fernanda Gutiérrez	4	---	---
Entrega de trabajo Módulo 6		21/02/2026				---	6	10.67
Actividades de recuperación	28/02/2026	13/03/2026						
Fin del programa		21/03/2026						

**CRONOGRAMA DE CLASES EN VIVO - ONLINE Y PRESENCIAL**

RESPONSABLE	MÓDULOS	MODALIDAD	FECHAS DE CLASE	HORA
OBS	Módulo 1	Online	8/11/2025 y 15/11/2025	9:00 a.m. a 12:00 pm
OBS	Módulo 2	Online	22/11/2025 y 29/11/2025	9:00 a.m. a 12:00 pm
CCL	Taller Empresarial	Presencial en CCL	29/11/2025	2:00 p.m. a 6:00 pm
OBS	Módulo 3	Online	6/12/2025 y 13/12/2025	8:00 a.m. a 11:00 am
CCL	Taller Empresarial	Presencial en CCL	13/12/2025	2:00 p.m. a 6:00 pm
OBS	Módulo 4	Online	3/01/2026 y 10/01/2026	8:00 a.m. a 11:00 am
CCL	Taller Empresarial	Presencial en CCL	10/01/2026	2:00 p.m. a 6:00 pm
OBS	Módulo 5	Online	17/01/2026 y 24/01/2026	8:00 a.m. a 11:00 am
CCL	Taller Empresarial	Presencial en CCL	24/01/2026	2:00 p.m. a 6:00 pm
OBS	Módulo 6	Online	31/01/2026 y 14/02/2026	8:00 a.m. a 11:00 am
CCL	Taller Empresarial	Presencial en CCL	14/02/2026	2:00 p.m. a 6:00 pm

# Certificado digital en Blockchain

Los estudiantes que completen el **PROGRAMA DE ALTA GERENCIA** con éxito recibirán un certificado digital emitido por OBS Business School, garantizado con tecnología Blockchain.

## Beneficios



### Visibilidad profesional

Comparte tu certificado fácilmente en redes sociales para acreditar tus competencias.



### Entrega inmediata

Recíbelo al instante en tu wallet digital, sin demoras ni riesgo de pérdida.



### Seguridad y validez

Certificados verificables, sin riesgo de falsificaciones, con la misma validez que los documentos en papel.



# Insignias digitales

## IMPULSA TU EMPLEABILIDAD

Incorpora tus competencias a tu perfil laboral y aumenta tu visibilidad en un mercado competitivo.

### Insignias digitales del programa de Alta Gerencia en de Marketing y Ventas

Al completar el programa recibirás dos Insignias Digitales que acreditan tus competencias:



#### Marketing Expert

Reconoce tu dominio en los principios clave del marketing operativo y estratégico, así como tu capacidad para integrar herramientas digitales en el diseño y ejecución de estrategias que optimizan la comercialización de productos y servicios en entornos digitales.



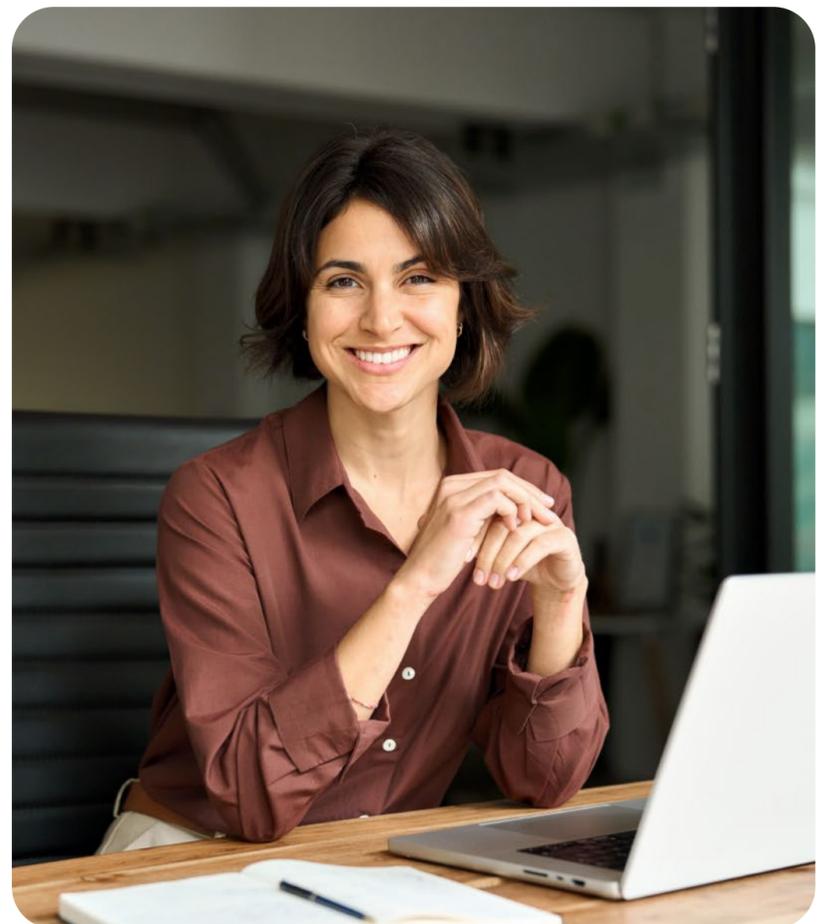
#### Líder en Dirección Comercial

Acredita tus habilidades para liderar y gestionar equipos comerciales, desarrollar estrategias de ventas efectivas y dirigir la planificación y ejecución de acciones comerciales alineadas con los objetivos de la organización.



### ¿Qué son las insignias Digitales?

Son credenciales electrónicas que certifican habilidades, logros y competencias específicas alcanzadas durante el programa académico.



## Impacto de las insignias digitales



### Reconocimiento de habilidades específicas

Permiten detallar y desglosar las competencias adquiridas a lo largo del programa, destacando logros concretos de los participantes.



### Visibilidad en el mercado laboral

Pueden ser integradas en plataformas como LinkedIn, portafolios digitales, CV y portales de empleo. Están verificadas mediante tecnología blockchain, garantizando autenticidad, seguridad e imposibilidad de plagio.



### Incremento del networking profesional

Estas insignias son reconocidas tanto por empleadores como por colegas, fortaleciendo conexiones profesionales.



### Aprendizaje continuo

Promueven la autoevaluación y ayudan a los participantes a identificar áreas de mejora, reforzando el concepto de aprendizaje como un proceso constante.

## Empleabilidad

Mediante este programa desarrollarás las competencias más valoradas en el sector:

- ✓ Liderazgo y gestión de equipos comerciales.
- ✓ Toma de decisiones estratégicas en ventas.
- ✓ Gestión de cuentas clave y negociación.
- ✓ Estrategias de Smarketing.
- ✓ Adaptabilidad a tecnologías y tendencias comerciales.
- ✓ Resolución de problemas comerciales.
- ✓ Comunicación efectiva en equipos.

**85%**

de las empresas líderes en diversos sectores buscan profesionales con experiencia en marketing estratégico y gestión comercial.

**+70%**

de las organizaciones priorizan candidatos con habilidades en Smarketing para mejorar la alineación entre marketing y ventas.

**90%**

de las empresas de alto crecimiento demandan líderes con competencias en dirección comercial y gestión de equipos de ventas.

# Salidas profesionales

Al finalizar el Programa de Alta Gerencia en **Dirección de Marketing y Ventas**, contarás con las competencias necesarias para desempeñar roles clave en la gestión comercial y de marketing, tales como:

## ➤ **Dirección Comercial**

Lidera la estrategia global de marketing y ventas, impulsando el crecimiento y la competitividad de la organización.

## ➤ **Dirección de Ventas**

Gestiona equipos de venta, define objetivos comerciales y desarrolla planes para alcanzar resultados exitosos.

## ➤ **Manager de Ventas**

Supervisa y optimiza el rendimiento del equipo de ventas, asegurando el cumplimiento de metas y la fidelización de clientes.

## ➤ **Consultor en Gerencia Comercial**

Asesora a empresas en la definición e implementación de estrategias comerciales efectivas para mejorar su posicionamiento en el mercado.



# CCL

CÁMARA  
DE COMERCIO  
LIMA

El gremio empresarial más  
**representativo** del Perú



La **Cámara de Comercio de Lima (CCL)** es una de las instituciones empresariales más representativas del país, que agrupa a miles de empresas de diversos sectores. Promueve el desarrollo empresarial mediante servicios como el Centro de Arbitraje, Comercio Exterior, el Centro de Capacitación Empresarial (CCE), Asesoría legal, eventos gremiales multisectoriales y más.

En su compromiso por impulsar el desarrollo de talento humano y fortalecer las capacidades de los profesionales peruanos, la CCL creó el Centro de Capacitación Empresarial (CCE), su unidad especializada en formación ejecutiva. El CCE está orientado a brindar programas formativos de alto nivel dirigidos a emprendedores, ejecutivos y profesionales que buscan actualizar y potenciar sus conocimientos en áreas clave de la gestión empresarial, como marketing, ventas, finanzas, tributación, logística, liderazgo, innovación, transformación digital, comercio exterior, entre otras.

**+10,000** empresas asociadas

Integrando a empresas de todos los tamaños y sectores económicos del país.

**+137** años de trayectoria

Fundada en 1888, es una de las instituciones gremiales más antiguas y sólidas del Perú.

**+300** actividades anuales

Entre eventos empresariales, ruedas de negocios, capacitaciones, foros y congresos especializados.

**+10** centros y servicios especializados

Incluyendo el Centro de Capacitación Empresarial (CCE), el Centro de Arbitraje y el Centro de Comercio Exterior.

# Centro de Capacitación Empresarial



El enfoque del CCE es práctico, actualizado y centrado en las necesidades del mercado actual, lo que permite a los participantes aplicar lo aprendido de forma inmediata en sus contextos laborales. Además, el CCE cuenta con una unidad de Alta Gerencia, desde donde se diseñan e implementan programas especializados en alianza con prestigiosas instituciones académicas como Pacífico Business School y ESAN Graduate School of Business, fortaleciendo así la propuesta de valor educativa a través de certificaciones conjuntas de alto nivel.

A través del CCE, la Cámara de Comercio de Lima reafirma su compromiso con el fortalecimiento del talento empresarial peruano, ofreciendo experiencias formativas que no solo elevan el desempeño individual, sino que también contribuyen a la productividad y sostenibilidad de las empresas a nivel nacional.

## +35 años capacitando profesionales

El CCE cuenta con más de tres décadas de experiencia ofreciendo diplomados, programas de especialización, cursos y talleres, impartidos por destacados expertos nacionales e internacionales

## +6000 programas impartidos

Amplia oferta académica en productos de administración, marketing, finanzas, comercio exterior, logística, RR.HH., tributación y tecnología de la información.



**+147mil**  
egresados



**+1280**  
docentes destacados



**+600**  
capacitaciones anuales



# OBS Business School

1<sup>ra</sup> Business School 100% born online en España.

Tengo el honor de dirigirme a vosotros como decana de la primera escuela de negocios born online en español. Nuestra principal misión es formar a directivos y profesionales que deseen impulsar su carrera laboral y convertirse en los líderes del cambio.



En un contexto en el que el cambio es la única constante, en OBS adaptamos el contenido de nuestros programas enfocándolos en la innovación y la mejora continua, siendo avalados por nuestro Partners Académicos la **Universitat de Barcelona (UB)** y **UNIE Universidades**.

Bajo este paradigma, debemos aprender a adaptarnos y reinventarnos de manera ágil y eficaz y, es por ello, que nuestro Claustro Académico está formado por más de **450 profesores practitioners**, próximos al tejido empresarial y conocedores de primera mano de las tendencias de los mercados.

Al mismo tiempo, dotamos a nuestros estudiantes de los conocimientos y habilidades necesarios para adelantarse a este cambio, a través de la **metodología Student ON**.

Esta metodología está basada en un modelo pedagógico que permite a los estudiantes aprender en un entorno íntegramente online que simula el complejo mundo profesional que afrontamos día a día dentro de las empresas.

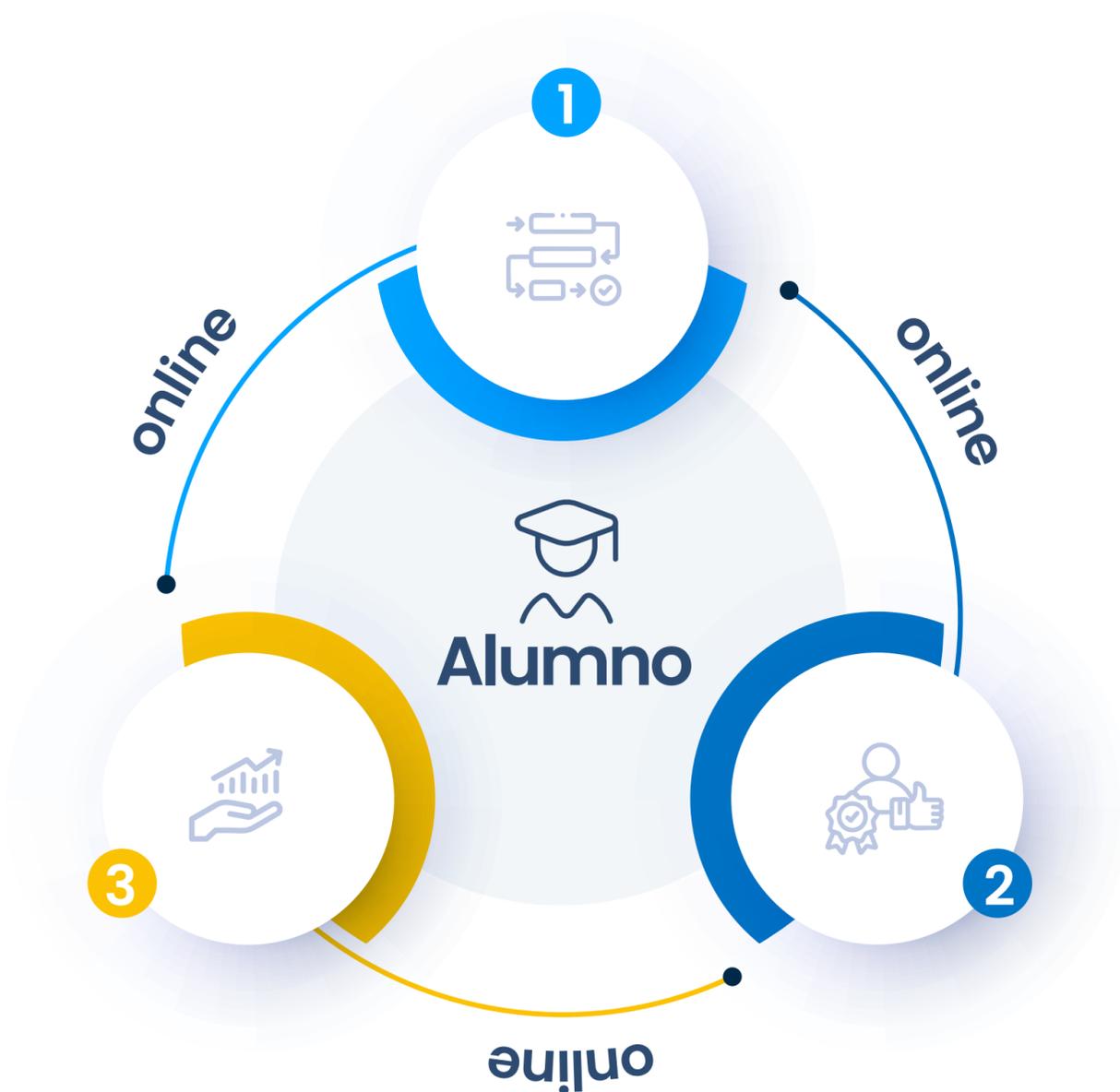
Os invitamos a formar parte de esta experiencia en la que, además de recibir una formación de calidad, podréis contar con una red de networking internacional de más de **42.000 profesionales**, que ya concilian su vida laboral con la personal sin necesidad de discernir entre una u otra.

Será un placer para nosotros poder ayudaros a conseguir vuestros objetivos de crecimiento profesional y personal. Gracias por confiar en OBS Business School.

**Dra. Casilda Güell**  
Decana de OBS Business School

# OBS Business School

Nuestra filosofía se basa en tres pilares fundamentales englobados en un entorno 100% online, donde la experiencia global del alumno, situado en el centro, es siempre nuestro foco principal.



## 1 Metodología

Seguimiento personalizado, profesores practitioners y flexibilidad.

## 2 Reconocimiento

Rankings, certificaciones y acreditaciones.

## 3 Desarrollo profesional

Coaching, mentoring y networking.

# OBS Rankings

Reconocimientos y acreditaciones de Excelencia Académica.



## QUACQUARELLI SYMONDS (QS STARS RATING SYSTEM DE QS)

OBS es la 1ª business school 100% online del mundo en recibir el rating de QS stars, obteniendo además la máxima distinción, cinco QS stars, en la categoría de online learning.



## ONLINE MBA RANKING DE QS EDICIÓN 2022

OBS Business School ha sido rankeada como una de las top 100 instituciones en el online MBA ranking de QS, que evalúa la calidad, excelencia y liderazgo de más de 150 MBAs online. En su primer año de participación, el Executive MBA de OBS ha obtenido la cuarta posición de España.



## CERTIFICACIÓN EOCCS DE EFMD

El máster en innovación y emprendimiento ha sido galardonado con la recertificación EOCCS de EFMD, que ofrece un marco de referencia internacional, para la evaluación de la calidad académica en el panorama de la educación online para los programas en management.

# Forbes

## RANKING FORBES EDICIÓN 2022

OBS ha sido reconocida entre el top 10 de las mejores escuelas de negocio según el prestigioso ranking internacional Forbes en la categoría de alta dirección con dos programas.

# EL MUNDO

## RANKING EL MUNDO EDICIÓN 2022

OBS ha sido reconocida entre el top 10 de los mejores centros formativos para estudiar un MBA en España según el ranking del mundo.



## ONLINE MBA LIST DEL FINANCIAL TIMES EDICIÓN 2013

Los dos programas MBA de OBS Business School han sido incluidos entre los mejores MBA online del mundo, según el ranking del prestigioso diario económico financial times.



## GLOBAL ONLINE MBA RANKING DE CEO MAGAZINE EDICIÓN 2022

La escuela ha sido reconocida por primera vez por el global online MBA ranking de CEO Magazine, un ranking americano de gran prestigio internacional.



## RANKING EDUCATIVO INNOVATEC EDICIÓN 2022

La escuela ha sido reconocida en el top 3 del Ranking Educativo Innovatec 2022 entre más de 100 escuelas iberoamericanas online y a distancia.



## RANKING EDUNIVERSAL EDICIÓN 2022 OBS BUSINESS SCHOOL

Forma parte del ranking de Selected Schools 2021 en España de Eduniversal. Y, además, la institución ha reconocido 16 másters de OBS entre los mejores del mundo en sus áreas de conocimiento.



## RANKING INSTITUCIONES DE FORMACIÓN SUPERIOR ONLINE (FSO) EDICIÓN 2015- 2022

OBS Business School se posiciona como la primera escuela de negocios 100% online en español en el ranking de instituciones de formación superior online 2015 realizado por la consultora Hamilton Global Intelligence.



## RANKING DE FINANCIAL MAGAZINE EDICIÓN 2020 Y 2022

4 máster en el top 15 del ranking, que evalúa diferentes categorías de conocimiento como son la innovación, el emprendimiento, la responsabilidad social corporativa y el marketing, entre muchas otras.

## RANKING IBEROAMERICANO DE CENTROS DE FORMACIÓN ONLINE EDICIÓN 2015

El máster en innovación y emprendimiento ha sido galardonado con la recertificación EOCCS de EFMD, que ofrece un marco de referencia internacional, para la evaluación de la calidad académica en el panorama de la educación online para los programas en management.

## OBS Alumni

La Comunidad Alumni de OBS Business School busca que todos los antiguos alumnos de la escuela sigan en contacto a través de una gran red internacional formada por más de 42.000 profesionales.

### Los principales objetivos de alumni son:

- Facilitar la actualización de conocimientos y potenciar el desarrollo continuo.
- Fomentar el networking mediante conferencias, seminarios, foros y eventos online y presenciales.
- Apoyar el desarrollo y orientación de la carrera profesional.
- Promover el conocimiento de OBS en el entorno empresarial.



Más de **42.000**  
alumnos desde el  
2006



Más de **75**  
**actividades** al  
año



Más de **80**  
**nacionalidades**  
diferentes



**G,5** es la  
valoración de  
Alumni

# Red **IBERONEX** Ibero International Higher Education

## Impulsamos la educación continua

IBERONEX, la Red de Formación Continua de Planeta Formación y Universidades, trabaja junto a sus miembros, como OBS Business School, para ofrecer formación de alta calidad, adaptada a las necesidades del mercado global y enfocada en la excelencia académica y profesional.

### **Educación continua internacional**

IBERONEX desarrolla una oferta formativa internacional centrada en las áreas de conocimiento con mayor demanda. Este enfoque brinda a estudiantes y profesionales la posibilidad de adquirir competencias y habilidades clave para sobresalir en un entorno empresarial globalizado.

### **Formación a medida para empresas**

Trabajamos estrechamente con empresas diseñando y ejecutando proyectos formativos a medida. Estos programas están orientados al desarrollo de competencias y habilidades específicas para sus equipos, con un enfoque claro en el logro de resultados de negocio. Además, evaluamos el impacto de la formación a través de indicadores de gestión y desempeño.

### **Internacionalización y excelencia académica**

A través de nuestra colaboración con una amplia red de universidades internacionales, impulsamos la internacionalización de las mallas curriculares. Incorporamos programas de alta calidad diseñados para ofrecer una experiencia formativa global, alineada con las demandas del entorno profesional y académico.



**CCL** | CÁMARA  
DE COMERCIO  
LIMA

La Fuerza de los Empresarios

**IBERONEX** Ibero  
International  
Higher Education

**OBS** Business  
School

 Planeta  
Formación y  
Universidades

---

**Informes e Inscripciones:**

 994 250 942 **Lima**

 [programasccl@camaralima.org.pe](mailto:programasccl@camaralima.org.pe)