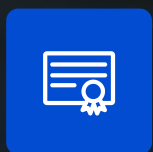


PROGRAMA DE
**NEGOCIOS PARA
JÓVENES**



Certifica: Cámara de Comercio de Lima

AFILIADOS A LA

RECLA

Red de Educación Continua
de Latinoamérica y Europa

INTRODUCCIÓN

El Programa de Formación en Negocios para Jóvenes está diseñado para inspirar y equipar a jóvenes de 14 a 18 años con las herramientas y habilidades necesarias para emprender y gestionar proyectos en la era digital. A través de un enfoque dinámico y práctico, los participantes aprenderán a identificar oportunidades de negocio, desarrollar su creatividad y construir sus propios proyectos con una visión innovadora. Con clases interactivas y talleres prácticos, los jóvenes no solo adquirirán conocimientos empresariales, sino que también fortalecerán su liderazgo y habilidades de marketing, adaptándose a las exigencias del mundo moderno.

Este programa busca preparar a una nueva generación de emprendedores que, desde temprana edad, estén capacitados para enfrentar los desafíos del mercado actual, usando la tecnología y las redes sociales como aliados para crear negocios sostenibles y exitosos.

DIRIGIDO A

- Jóvenes entre 14 y 18 años cumplidos que deseen iniciarse en el mundo del emprendimiento.

METODOLOGÍA

- La metodología será eminentemente práctica, con participación activa de los asistentes. Se realizarán ejercicios prácticos, para que, en conjunto y bajo la dirección permanente del expositor, se analicen casos que ilustran las técnicas y conceptos planteados en este programa.

VALOR AGREGADO

- El Programa de Negocios para Jóvenes ofrece un enfoque práctico y dinámico, donde los participantes desarrollan proyectos reales mientras adquieren habilidades clave en emprendimiento, marketing digital, liderazgo y finanzas. Con un fuerte énfasis en el uso de herramientas tecnológicas y redes sociales, el programa prepara a los jóvenes para enfrentar los desafíos del mercado actual. Además, cuenta con talleres interactivos y una certificación respaldada por la Cámara de Comercio de Lima, que garantiza una formación integral y altamente valorada en el ámbito empresarial.



OBJETIVOS

- Introducir a los jóvenes al mundo del emprendimiento, desarrollando su creatividad y habilidades para identificar oportunidades de negocio.
- Capacitar a los jóvenes en la estructuración de un plan de negocio eficiente y en la planificación estratégica para el crecimiento de sus proyectos.
- Equipar a los jóvenes con herramientas y conocimientos en marketing digital y redes sociales para promover sus productos o servicios de manera efectiva.
- Desarrollar habilidades de liderazgo y conocimientos financieros básicos, esenciales para la gestión de proyectos o pequeños negocios.

TEMARIO

MÓDULO 1: Mentalidad Emprendedora y Generación de Ideas

Objetivo: Desarrollar habilidades creativas para detectar oportunidades y convertirlas en ideas de negocio reales.

- **El nuevo emprendedor juvenil**
 - ¿Qué significa emprender siendo joven?
 - Historias de éxito reales de jóvenes emprendedores del mundo y Latinoamérica
 - Emprendimiento con propósito: problemas reales, soluciones reales
- **Creatividad e innovación para los negocios**
 - Identificación de problemas en mi colegio, barrio o comunidad
 - Design Thinking: pensar como emprendedor
 - Dinámicas creativas: SCAMPER, mapa mental y lluvia de ideas

- **Prototipado rápido y validación**

- ¿Qué es un MVP (Producto Mínimo Viable) con bajo presupuesto?
- Validación con clientes reales usando encuestas y redes sociales
- Presentación rápida del proyecto (pitch inicial)

MÓDULO 2: Construyendo mi Negocio — Modelo, Finanzas y Estrategia

Objetivo: Convertir una idea en un negocio viable con fundamentos claros.

- **Construyendo el modelo de negocio**

- ¿Qué es una propuesta de valor?
- Canvas para jóvenes: 9 bloques explicados simple
- Tipos de negocios que puedo iniciar hoy

- **Finanzas básicas para emprender**

- Ingresos, costos, ganancia y punto de equilibrio
- Cómo calcular precios de forma sencilla
- Emprender sin dinero: financiamiento creativo (crowdfunding, preventas, trueque)
- Apps financieras para jóvenes (Notion, Excel, Trello, Google Forms)

- **Legalidad básica y gestión**

- ¿Es necesario formalizarme? ¿Cuándo?
- Métodos de pago simples: Yape, Plin, Transferencias
- Organización del negocio: flujo de trabajo

MÓDULO 3: Lanzamiento y Crecimiento — Marketing Digital y Ventas

Objetivo: Aprender a vender y posicionar su proyecto en el mercado usando herramientas digitales.

- **Introducción al marketing para jóvenes emprendedores**

- ¿Cómo atraer clientes?
- Público objetivo: definiendo mi cliente ideal
- Branding: crear una marca juvenil con identidad propia

- **Redes sociales para vender**
 - Cómo usar TikTok, Instagram y WhatsApp Business para negocios
 - Contenido que vende: storytelling creativo
 - Publicidad con bajo presupuesto
- **Marketing personal y ventas**
 - Construyendo mi marca personal
 - Técnicas prácticas de venta sin miedo
 - Cómo hacer un pitch ganador en 60 segundos
- **Lanzamiento del negocio**
 - Plan de lanzamiento
 - Estrategia de crecimiento básico
 - Proyecto final: presentación del emprendimiento

PLANA DOCENTE

Eliana Gálvez

Mentora en el Centro de Emprendimiento de la U. Del Pacífico

MBA por Centrum Católica / Maastricht School of Management y Máster en Marketing por EADA Barcelona. Administradora por la Universidad del Pacífico. Ejecutiva senior con más de 18 años de experiencia liderando estrategias de crecimiento, transformación comercial e innovación empresarial en compañías nacionales y multinacionales, así como organizaciones sin fines de lucro en Latinoamérica.

Se ha desempeñado como Gerente de División, Gerente Comercial y Directora General, gestionando operaciones de hasta US\$800 millones de facturación anual, liderando equipos multidisciplinarios y procesos de alto impacto en resultados.

Consultora de negocios por más de 15 años, especializada en estrategia comercial, desarrollo de planes de negocios y marketing, optimización de procesos comerciales y transformación digital enfocada en resultados. Ha asesorado a empresas en adopción de nuevas tecnologías para escalar ventas y mejorar la experiencia del cliente.

Es conferencista, docente y speaker internacional en temas de marketing, ventas, liderazgo, servicio al cliente, innovación y transformación digital aplicada. En los últimos años ha incorporado el enfoque de Inteligencia Artificial aplicada a la gestión comercial, trabajando en metodologías prácticas para que líderes y equipos adopten herramientas de IA generativa en distintas áreas.

Lorena León

Gerente General de Summa Talento

Consultora especializada en gestión del talento, con más de 20 años de experiencia liderando procesos en empresas multinacionales como Inversiones la Cruz, Pamer, entre otros. desde roles ejecutivos en gestión humana, administración y finanzas.

Es Magíster en Dirección de Personas por la Universidad del Pacífico (Perú) y la Universidad del Desarrollo (Chile), con formación complementaria en transformación digital, capital humano y dirección de personas en instituciones como ESAN, EOI (España), Universidad de Lima y UNAM.

Además de su trayectoria académica y corporativa, integra herramientas de desarrollo personal como coach internacional certificada (ICC), consteladora organizacional y facilitadora de bioconsciencia.

Se ha desempeñado también como docente en la Cámara de Comercio de Lima y en programas ejecutivos de la Universidad del Pacífico, Científica del Sur y empresas del grupo Intercorp, promoviendo el aprendizaje continuo como eje estratégico para el crecimiento sostenible en las organizaciones.

Pablo Saúl Alvarado

Facilitador en Metodología LEGO® SERIOUS PLAY

Profesional en Comunicación con más de 15 años de experiencia impulsando el crecimiento comercial de empresas a través de estrategias digitales efectivas. Especialista en ventas, social selling y creación de ecosistemas comerciales en redes sociales, ayudando a negocios y marcas a generar posicionamiento, comunidad y resultados medibles.

Ha liderado proyectos de desarrollo comercial y transformación digital para empresas de diversos sectores, implementando estrategias de captación y conversión mediante plataformas como Instagram, TikTok, Facebook y whatsapp. Es consultor empresarial, creador de contenido profesional y facilitador de equipos comerciales, reconocido por integrar metodologías dinámicas orientadas a resultados.

Cuenta con especialización en Marketing Digital y certificación internacional como Facilitador en Metodología LEGO® SERIOUS PLAY®, herramienta que incorpora en procesos de innovación y ventas.

CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
Eliana Galvez	Lorena León	Saúl Alvarado
Mentalidad Emprendedora y Generación de Ideas	Construyendo mi Negocio: Modelo, Finanzas y Estrategia	Lanzamiento y Crecimiento: Marketing Digital y Ventas
Sesión 1 Viernes, 16 ENE	Sesión 7 Viernes, 30 ENE	Sesión 13 Viernes, 13 FEB
Sesión 2 Lunes, 19 ENE	Sesión 8 Lunes, 02 FEB	Sesión 14 Lunes, 16 FEB
Sesión 3 Miércoles, 21 ENE	Sesión 9 Miércoles, 04 FEB	Sesión 15 Miércoles, 18 FEB
Sesión 4 Viernes, 23 ENE	Sesión 10 Viernes, 06 FEB	Sesión 16 Viernes, 20 FEB
Sesión 5 Lunes, 26 ENE	Sesión 11 Lunes, 09 FEB	Sesión 17 Lunes, 23 FEB
Sesión 6 Miércoles, 28 ENE	Sesión 12 Miércoles, 11 FEB	Sesión 18 Miércoles, 25 FEB

**INICIO:**

Viernes, 16 de enero

FIN:

Miércoles, 25 de febrero

**FRECUENCIA:**

Lunes, Miércoles y Viernes
de 9:30 a.m. a 12:00 p.m.

**DURACIÓN:**

60 horas académicas (de 45min. cada una)

**MODALIDAD:**

Presencial en la CCL

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 799

Socio CCL: S/ 599

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

MÉTODO 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