

DIPLOMADO EN

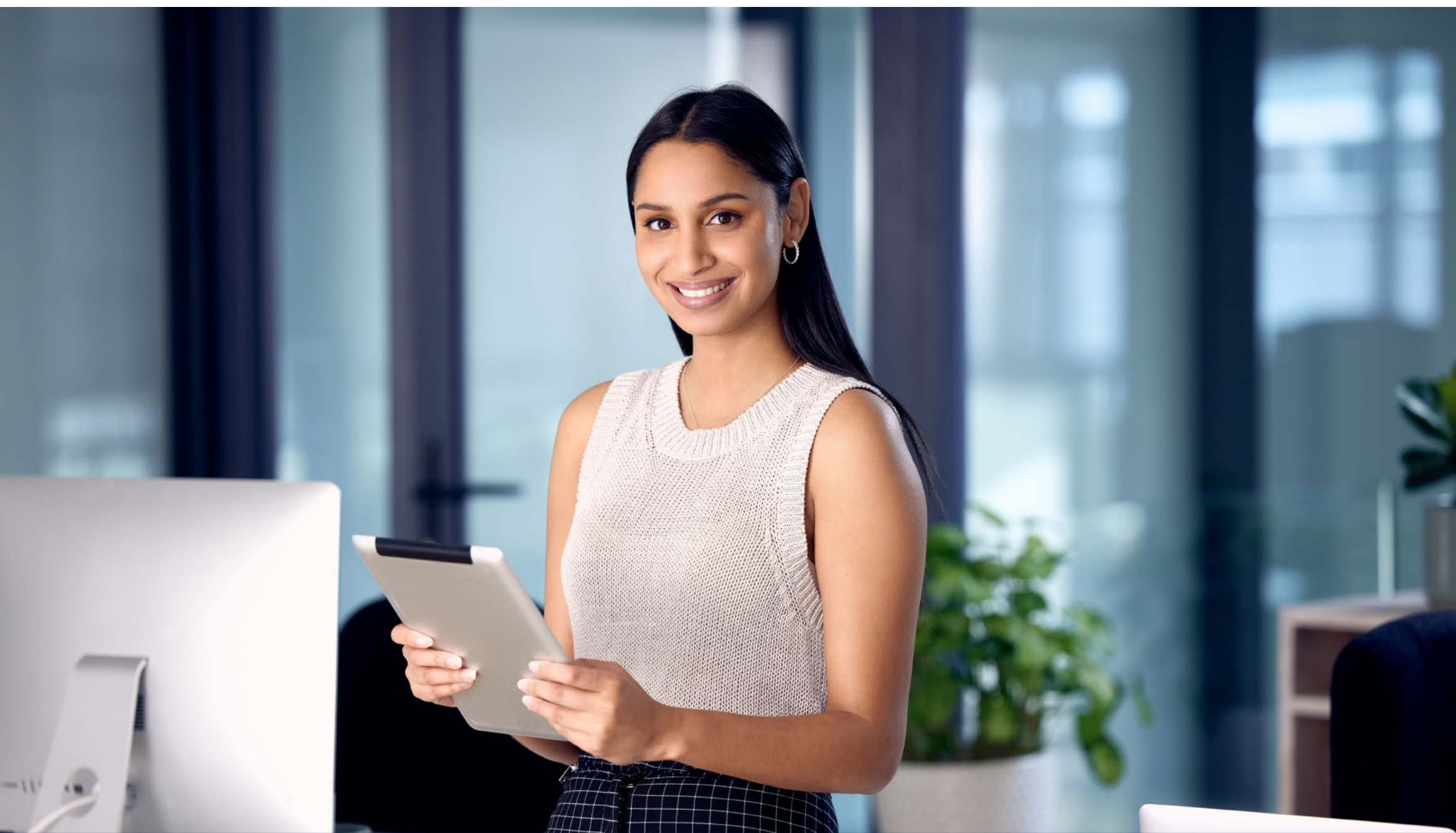
ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS



Certifica: Cámara de Comercio de Lima

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

- Dotar al Participante, a través de diferentes módulos integrados una completa y clara visión del ámbito y alcance de la Administración de Empresas.
- Estimular y fomentar una mayor mentalidad creativa y empresarial en el participante, para abordar el presente y el futuro exitosamente.

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.

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

SOBRE EL DOCENTE

Carmen Jaeger

Gerente de Marketing y relaciones institucionales – Test & Control

Profesional en Administración con una Maestría en Comunicaciones y Marketing, especializada en Comunicación Corporativa. Su sólida preparación académica respalda su destacada labor en la gestión estratégica de marcas y su enfoque innovador en la construcción de vínculos entre marcas y audiencias.

Con más de 20 años de experiencia, ha liderado proyectos en reputación y branding tanto en mercados B2C como B2B. Como socia fundadora y directora Comercial de CMO BTL, se dedica a transformar marcas mediante estrategias de Branding, Identidad Visual y Comunicación, creando relaciones sólidas y duraderas con los públicos objetivo.

Miguel Monteza

Comercial training coach

Licenciado en Administración de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con un Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial en la Escuela de Organización Industrial de España (EOI) y especializaciones en ESAN y la Universidad del Valle de México. Su formación le ha permitido construir una visión integral de los negocios, con un enfoque estratégico y comercial orientado a la generación de resultados.

Cuenta con una amplia experiencia profesional en empresas transnacionales y locales de bienes y servicios, desempeñándose en diversos sectores: consumo masivo e industria alimentaria (cervezas, gaseosas, aguas, fideos, harinas, aceites, cereales, galletas, chocolates, snacks, conservas, café, embutidos, alimentos balanceados y más), automotriz (lubricantes, llantas, baterías, repuestos y accesorios), maquinaria (lubricantes industriales y equipos de construcción), mangueras industriales y conexiones, educación en todos los niveles, sector financiero (trading de divisas y casas de cambio virtuales), telecomunicaciones, medios de comunicación impresos y digitales, bienes

raíces, organización de eventos corporativos e infantiles, industria textil, así como productos de limpieza y desinfección.

Su perfil está orientado al desarrollo y ejecución de estrategias comerciales, planeamiento estratégico, marketing, trade marketing, shopper marketing, relaciones públicas, publicidad e imagen institucional. Posee experiencia en la gestión de ventas B2B, B2C y B2G, así como en marketing y comercio digital, destacando por su capacidad de relacionamiento con clientes y proveedores nacionales e internacionales.

Además, se desempeña como consultor y docente especializado en temas comerciales, coach y entrenador de fuerzas de ventas, con dominio en metodologías ágiles, software de CRM y ERP aplicados a la gestión de negocios, lo que le permite fortalecer equipos comerciales y potenciar la competitividad de las organizaciones.

Adrián Huamán

CEO de Adventure Rooms. Ex Superintendente de desarrollo Organizacional

Profesional senior con más de dos décadas de experiencia en gestión del talento, desarrollo organizacional y formación de líderes en sectores altamente exigentes como minería, energía, manufactura e instituciones internacionales. Su trayectoria se caracteriza por su capacidad para articular procesos de desarrollo humano en contextos complejos, remotos y multiculturales.

Actualmente se desempeña como CEO de Adventure Rooms, desarrollando experiencias corporativas orientadas al trabajo en equipo y la resolución de problemas. En paralelo, es Advisor de Pan American Silver, donde lidera iniciativas claves como: articulación de proyectos de mejora con Lean Six Sigma, desarrollo de programas de feedback y coaching, implementación de focus clima y formación de mentores. Su trabajo contribuye directamente a fortalecer culturas internas, mejorar la comunicación organizacional y elevar los estándares de liderazgo.

Su trayectoria también incluye roles de alto impacto como Consultor de la FAO – ONU, Superintendente de Desarrollo Organizacional en Glencore, Gerente Especialista de Recursos Humanos, y Jefe de Capacitación y Desarrollo en empresas líderes como Minsur, Pan American Silver Corp, ICCGSA, y Sinaycocha.

Esta experiencia le ha permitido diseñar e implementar estrategias integrales de desarrollo, retención, formación de líderes, gestión del desempeño y cultura organizacional en organizaciones de gran escala.

En el ámbito académico, ha impartido clases en la Universidad Nacional de Ingeniería y ha sido docente en instituciones como la Universidad de Lima, USIL y diversos programas de formación ejecutiva. Su enfoque docente combina claridad conceptual, experiencia práctica y una metodología vivencial que facilita la aplicación inmediata de los aprendizajes en el entorno laboral.

Destaca por su capacidad para facilitar conversaciones efectivas, promover culturas de feedback continuo, fortalecer habilidades comunicacionales y diseñar sistemas modernos de evaluación del desempeño. Su experiencia robusta y multidisciplinaria lo convierte en el facilitador ideal para guiar a los participantes del diplomado en el desarrollo de competencias críticas para la gestión del talento humano contemporáneo.

Licenciado en Administración de la Universidad de Lima, Máster en Dirección y Organización de Personas en ESAN, un programa internacional de Recursos Humanos en ESADE (España), estudios en Creative Problem Solving de la Universidad Pontificia Bolivariana y formación especializada en Coaching Ontológico en la PUCP y el IIPO.

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.

EDUARDO GUEMBES

Gerente Central de Operaciones – APC Corporación

Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima y MBA de la Universidad de Piura, con más de 30 años de experiencia liderando operaciones logísticas, supply chain, planeamiento S&OP, almacenes, distribución y compras, aplicando metodologías LEAN, PDCA, en sectores como alimentos, químico, metalmecánica y retail.

Ha generado ahorros millonarios y mejoras sostenibles en eficiencia y rentabilidad, optimizando procesos en entornos operativos complejos en empresas como: NGR, PRECOR, ACEROS AREQUIPA, AGA, entre otras.

Posee estudios complementarios en Supply y analítica digital (Wharton School), Estrategias digitales (Columbi Business School), Negociación (Massachusetts institute), Servicio al cliente (Harvard Business School).



MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
Carmen Jaeger	Miguel Monteza	Adrián Huamán
Fundamentos de Administración y Estrategia Empresarial	Tendencias modernas en la Gestión comercial	Gestión del talento y estrategias de liderazgo
Sesión 1 Jueves, 09 abr	Sesión 7 Jueves, 30 abr	Sesión 13 Jueves, 21 may
Sesión 2 Martes, 14 abr	Sesión 8 Martes, 05 may	Sesión 14 Martes, 26 may
Sesión 3 Jueves, 16 abr	Sesión 9 Jueves, 07 may	Sesión 15 Jueves, 28 may
Sesión 4 Martes, 21 abr	Sesión 10 Martes, 12 may	Sesión 16 Martes, 02 jun
Sesión 5 Jueves, 23 abr	Sesión 11 Jueves, 14 may	Sesión 17 Jueves, 04 jun
Sesión 6 Martes, 28 abr	Sesión 12 Martes, 19 may	Sesión 18 Martes, 09 jun

MÓDULO 4	MÓDULO 5
Karin Robles	Eduardo Guembes
Finanzas para Administradores	Gestión Rentable de la Logística
Sesión 19 Jueves, 11 jun	Sesión 25 Jueves, 02 jul
Sesión 20 Martes, 16 jun	Sesión 26 Martes, 07 jul
Sesión 21 Jueves, 18 jun	Sesión 27 Jueves, 09 jul
Sesión 22 Martes, 23 jun	Sesión 28 Martes, 14 jul
Sesión 23 Jueves, 25 jun	Sesión 29 Jueves, 16 jul
Sesión 24 Martes, 30 jun	Sesión 30 Martes, 21 jul

**INICIO:**

Jueves, 09 de abril

FIN:

Martes, 21 de julio

**FRECUENCIA:**

Martes y jueves
de 8:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

120 horas académicas (de 45min. C/U)

**MODALIDAD:**

Online (en tiempo real) – Plataforma TEAMS

**INVERSIÓN:**

Público en general: S/ 3 100
Socio CCL: S/2 300

**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