

CCL

CÁMARA  
DE COMERCIO  
LIMA

EDUCACIÓN EJECUTIVA

DIPLOMADO EN

# GESTIÓN ESTRATÉGICA EMPRESARIAL Y TOMA DE DECISIONES



Certifica: Cámara de Comercio de Lima

## **SOBRE EL PROGRAMA**

El programa desarrolla las competencias necesarias para gestionar organizaciones en entornos cambiantes, digitales y altamente competitivos. Los participantes aprenderán a tomar decisiones estratégicas basadas en datos, mejorar la eficiencia operativa, liderar equipos modernos y adaptar el modelo de negocio a nuevas demandas del mercado. Se integran herramientas de innovación, transformación digital, inteligencia artificial aplicada a la gestión, experiencia del cliente y metodologías ágiles. A través de un proyecto aplicado, cada participante diseñará un plan de mejora empresarial alineado a resultados medibles. El curso prepara gestores capaces de optimizar procesos, generar valor y sostener la competitividad organizacional en el tiempo.

## VALOR AGREGADO

La CCL aporta un enfoque empresarial práctico orientado a resultados reales. El programa se basa en problemáticas actuales de empresas peruanas y latinoamericanas, evitando la teoría abstracta. Los participantes trabajan sobre su propia organización o un caso real, desarrollando soluciones aplicables inmediatamente. Además, la interacción con profesionales de distintos sectores permite compartir experiencias, validar decisiones y generar networking estratégico. El aprendizaje está orientado a mejorar productividad, rentabilidad y competitividad, formando gestores capaces de implementar cambios con impacto medible dentro de la empresa.

## DIRIGIDO A

- Gerentes y jefes de área
- Supervisores y coordinadores
- Líderes de equipo
- Responsables de procesos o mejora continua
- Emprendedores y dueños de negocio
- Profesionales con proyección a cargos de liderazgo

## OBJETIVOS

### Objetivo general

Aplicar herramientas modernas de gestión empresarial para mejorar la eficiencia organizacional y la toma de decisiones estratégicas.

## Objetivo general

- Comprender la empresa en entornos cambiantes y competitivos
- Tomar decisiones basadas en datos
- Optimizar procesos y productividad
- Diseñar estrategias centradas en el cliente
- Integrar innovación y tecnología en la gestión
- Liderar equipos de alto desempeño
- Desarrollar un plan de mejora empresarial aplicabl

## METODOLOGÍA

- Aprendizaje basado en proyectos
- Talleres aplicados a casos reales
- Simulaciones de decisiones empresariales
- Herramientas digitales de gestión
- Retroalimentación continua
- Trabajo colaborativo

## El aprendizaje se desarrolla mediante:

Durante el programa cada participante trabajará en un proyecto de mejora organizacional. En cada módulo desarrollará una parte del plan: diagnóstico, estrategia, optimización operativa, liderazgo e implementación. El aprendizaje combina explicación breve, aplicación inmediata y revisión guiada, logrando avances concretos sesión a sesión hasta presentar un plan empresarial completo listo para ejecutar.

# TEMARIO

## MÓDULO 1: ENTORNO EMPRESARIAL Y ESTRATEGIA MODERNA

**Objetivo:** Comprender el contexto empresarial actual y definir el rumbo estratégico de la organización.

### Sesión 1: Contexto empresarial actual

- Entornos VUCA y BANI
- Cambios en la competitividad empresarial
- Tendencias globales y su impacto local

### Sesión 2: Pensamiento estratégico

- Mentalidad estratégica vs operativa
- Visión de largo plazo
- Errores comunes en la planificación

### Sesión 3: Análisis competitivo dinámico

- Análisis del sector
- Identificación de oportunidades
- Diferenciación estratégica

### Sesión 4: Modelos de negocio actuales

- Tipos de modelos empresariales modernos
- Propuesta de valor
- Ventaja competitiva sostenible

### Sesión 5: Definición de objetivos estratégicos

- Objetivos estratégicos y OKR
- Alineamiento organizacional
- Priorización estratégica

### Sesión 6: Taller aplicado

- Diagnóstico de la empresa del participante
- Identificación de brechas estratégicas

## **MÓDULO 2: GESTIÓN BASADA EN DATOS Y TECNOLOGÍA**

**Objetivo:** Mejorar la toma de decisiones mediante el uso de información y herramientas digitales.

### **Sesión 1: Gestión basada en datos**

- Cultura data-driven
- Tipos de indicadores
- Errores comunes al medir

### **Sesión 2: Indicadores clave de desempeño**

- KPI operativos y estratégicos
- Interpretación de resultados
- Frecuencia de medición

### **Sesión 3: Analítica empresarial**

- Conceptos de analítica
- Lectura de información
- Toma de decisiones basada en datos

### **Sesión 4: Dashboards gerenciales**

- Visualización efectiva
- Seguimiento de resultados
- Reportes ejecutivos

### **Sesión 5: Inteligencia artificial y automatización**

- IA aplicada a gestión
- Automatización administrativa
- Optimización de tiempo

### **Sesión 6: Taller aplicado**

- Diseño del sistema de indicadores del área

## **MÓDULO 3: PROCESOS, PRODUCTIVIDAD Y MEJORA CONTINUA**

**Objetivo:** Optimizar la eficiencia organizacional.

### **Sesión 1: Gestión por procesos**

- Enfoque por procesos
- Mapa de procesos

## **Sesión 2: Identificación de problemas operativos**

- Cuellos de botella
- Reprocesos
- Tiempos muerto

## **Sesión 3: Lean management**

- Eliminación de desperdicios
- Flujo eficiente

## **Sesión 4: Estandarización operativa**

- Procedimientos claros
- Reducción de errores

## **Sesión 5: Metodologías ágiles**

- Priorización de actividades
- Gestión visual del trabajo

## **Sesión 6: Taller aplicado**

- Diseño del mapa de procesos optimizado

## **MÓDULO 4: CLIENTE, INNOVACIÓN Y CRECIMIENTO**

**Objetivo:** Incrementar competitividad y valor para el cliente.

### **Sesión 1: Experiencia del cliente**

- Enfoque centrado en el cliente
- Customer Journey

### **Sesión 2: Detección de oportunidades de mejora**

- Identificación de puntos críticos
- Expectativas del cliente

### **Sesión 3: Innovación empresarial práctica**

- Diseño de soluciones
- Mejora continua del servicio

## **Sesión 4: Marketing estratégico**

- Posicionamiento
- Diferenciación

## **Sesión 5: Crecimiento empresarial**

- Modelos de ingresos modernos
- Expansión de valor

## **Sesión 6: Taller aplicado**

- Rediseño de la propuesta de valor

## **MÓDULO 5: LIDERAZGO Y EJECUCIÓN EMPRESARIAL**

**Objetivo:** Implementar cambios y lograr resultados sostenibles.

### **Sesión 1: Liderazgo adaptativo**

- Rol del líder moderno
- Estilos de liderazgo

### **Sesión 2: Gestión del cambio**

- Manejo de resistencia
- Comunicación del cambio

### **Sesión 3: Equipos de alto desempeño**

- Colaboración efectiva
- Clima laboral productivo

### **Sesión 4: Toma de decisiones**

- Priorización
- Resolución de problemas

### **Sesión 5: Seguimiento de resultados**

- Indicadores de desempeño
- Reuniones efectivas

### **Sesión 6: Proyecto final**

- Presentación del plan de mejora empresarial

# CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3	MÓDULO 4	MÓDULO 5
CESAR CHAVARRY	CESAR CHAVARRY	CESAR CHAVARRY	CARMEN JAEGER	CARMEN JAEGER
<b>Entorno Empresarial y Estrategia Moderna</b>	<b>Gestión basada en Datos y Tecnología</b>	<b>Procesos, Productividad y Mejora Continua</b>	<b>Cliente, Innovación y Crecimiento</b>	<b>Liderazgo y Ejecución Empresarial</b>
<b>Sesión 1</b> Miércoles, 08 de julio	<b>Sesión 7</b> Viernes, 31 de julio	<b>Sesión 13</b> Viernes, 21 de agosto	<b>Sesión 19</b> Viernes, 11 de setiembre	<b>Sesión 25</b> Viernes, 02 de octubre
<b>Sesión 2</b> Viernes, 10 de julio	<b>Sesión 8</b> Miércoles, 05 de agosto	<b>Sesión 14</b> Miércoles, 26 de agosto	<b>Sesión 20</b> Miércoles, 16 de setiembre	<b>Sesión 26</b> Miércoles, 07 de octubre
<b>Sesión 3</b> Miércoles, 15 de julio	<b>Sesión 9</b> Viernes, 07 de agosto	<b>Sesión 15</b> Viernes, 28 de agosto	<b>Sesión 21</b> Viernes, 18 de setiembre	<b>Sesión 27</b> Viernes, 09 de octubre
<b>Sesión 4</b> Viernes, 17 de julio	<b>Sesión 10</b> Miércoles, 12 de agosto	<b>Sesión 16</b> Miércoles, 02 de setiembre	<b>Sesión 22</b> Miércoles, 23 de setiembre	<b>Sesión 28</b> Miércoles, 14 de octubre
<b>Sesión 5</b> Miércoles, 22 de julio	<b>Sesión 11</b> Viernes, 14 de agosto	<b>Sesión 17</b> Viernes, 04 de setiembre	<b>Sesión 23</b> Viernes, 25 de setiembre	<b>Sesión 29</b> Viernes, 16 de octubre
<b>Sesión 6</b> Viernes, 24 de julio	<b>Sesión 12</b> Miércoles, 19 de agosto	<b>Sesión 18</b> Miércoles, 09 de setiembre	<b>Sesión 24</b> Miércoles, 30 de setiembre	<b>Sesión 30</b> Miércoles, 21 de octubre

\*El 29 de julio no habrá clases por el feriado

## PLANA DOCENTE

### **Carmen Jaeger**

Administradora de Empresas con Maestría en Comunicación y Marketing.

Más de 25 años trabajando en Comunicación Corporativa, Marketing, Gestión de la Reputación y Stakeholders Management en empresas como Sony Perú, Grupo Sol, Anixter Perú, CCL, Schneider Electric Perú y Bolivia y Dasha Tecnica. Actualmente es Gerente de Marketing y Relacionamiento Institucional en Test & Control – Laboratorio de Calibración. DirCom, Consultora, Speaker y Coach en proyectos de Reputación Corporativa. Socia activa en la Sociedad Peruana de Marketing, Docente en la Cámara de Comercio de Lima y miembro del Comité Evaluador del Programa Aprende a Emprender del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

### **César Chavarry**

Economista egresado de la Universidad Nacional de Trujillo, con grado de bachiller y título profesional en Ciencias Económicas.

Cuenta con una Maestría en Educación y un Doctorado en Administración por la Universidad César Vallejo.

Posee amplia experiencia en el sector público, desempeñándose en cargos de gestión, planificación y administración en entidades como el Ministerio de Educación, municipalidades y proyectos especiales, destacando su actual labor en la Dirección de Planificación de la Universidad Nacional de Trujillo.

**INICIO:**

Miércoles, 08 de julio

**FIN:**

Miércoles, 21 de octubre

**FRECUENCIA:**

Miércoles y viernes

**DURACIÓN:**

120 horas pedagógicas

**MODALIDAD:**

Virtual

**INVERSIÓN:**

Público en general: 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](http://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**.

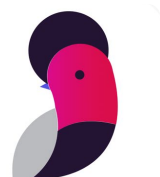


Exclusivo para VISA

**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

Ejecutivo de ventas

✉ [jromero@camaralima.org.pe](mailto:jromero@camaralima.org.pe)

☎ 994 250 942