

CERTIFICACIÓN

Habilidades Gerenciales para el Incremento de la Efectividad

**CERTIFICA: ESAN GRADUATE BUSINESS SCHOOL
y la Cámara de Comercio de Lima**



Índice

> ¿Por qué elegir esta certificación?

> Beneficios Exclusivos

> ¿A quién está dirigido?

> ¿Qué lograrás al finalizar la certificación?

> Estructura curricular

> Expositores

> Cronograma

> Datos de la certificación

> Métodos de pago

↘ ¿Por qué elegir esta certificación?

En la actualidad, las organizaciones se desenvuelven en escenarios de alta complejidad, descritos como un entorno VILIRCAAS por sus niveles críticos de volatilidad, inmediatez, incertidumbre, ruido, complejidad, aceleración y ambigüedad. En este contexto hipercompetitivo, los conocimientos puramente técnicos ya no bastan; los problemas multidimensionales exigen capacidades que trascienden lo estrictamente cognitivo. De hecho, entidades globales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) señalan que las habilidades blandas son las más valoradas y demandadas por el mercado laboral contemporáneo.



Esta certificación estratégica ha sido diseñada para **transformar el talento técnico en un motor de efectividad e influencia directiva.**

Bajo la premisa de que "las habilidades generan habilidades", el desarrollo de tus competencias socioemocionales potenciará directamente tus capacidades cognitivas y de negocio. Al dominar la gestión de las emociones, la sinergia de los equipos, la comunicación asertiva y la resolución técnica de conflictos, no solo elevarás tu estatus ejecutivo, sino que **blindarás la rentabilidad, la adaptabilidad y el crecimiento sostenible de tu organización.**



Beneficios Exclusivos

Doble Certificación Institucional de Élite:

Al culminar con éxito el programa, consolidarás tu autoridad en el mercado obteniendo certificaciones emitidas a nombre de **ESAN Graduate Business School** y la **Cámara de Comercio de Lima**.

- ✓ **Reconocimiento Modular (04 Constancias):** El participante recibirá una constancia oficial por cada uno de los seminarios aprobados, enriqueciendo de manera progresiva su portafolio profesional.
- ✓ **Plana Docente con Respaldos Globales:** Formación guiada por especialistas senior, consultores de organismos multilaterales (ONU, Unión Europea) y entrenadores certificados internacionalmente en PNL y Coaching Corporativo.
- ✓ **Metodología Práctica y de Aplicación Inmediata:** Revisión profunda de modelos aplicados y herramientas de efectividad probadas que garantizan la generación de valor directo en el entorno laboral diario.
- ✓ **Experiencia Presencial Ejecutiva:** Clases desarrolladas en formato presencial que propician dinámicas interactivas reales, laboratorios vivenciales y un networking estratégico de alto nivel gremial.



¿A quién está dirigido?

Esta certificación se orienta estratégicamente a:



Directivos, administradores y jefes de área que asumen la responsabilidad de alcanzar metas comerciales complejas y necesitan guiar a sus colaboradores hacia la máxima eficiencia.

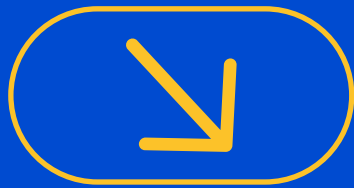


Gestores de talento humano y consultores enfocados en estructurar culturas de alto desempeño, optimizar el clima laboral y maximizar los talentos de la organización.



Profesionales, ejecutivos y personas interesadas en fortalecer su liderazgo preventivo, mejorar su asertividad y diferenciarse en el mercado laboral mediante herramientas efectivas de gestión humana.





¿Qué **lograrás** al finalizar la **certificación**?



- ✓ Gestionar e inmunizar tus competencias emocionales, aplicando el autoconocimiento, la autorregulación y la empatía como escudos ante entornos inciertos.
 - ✓ Consolidar y dirigir equipos de alto desempeño, respetando las fases de su ciclo constructivo y promoviendo una sinergia alineada con los objetivos corporativos.
 - ✓ Comunicar con alta influencia y asertividad, desterrando creencias erróneas y proveyendo un feedback efectivo que cuide la unidad y la eficacia del grupo.
 - ✓ Identificar, prevenir y resolver conflictos colectivos de manera profesional, decodificando las diferencias de percepción y neutralizando patologías organizacionales.
 - ✓ Incrementar tus niveles de efectividad personal, potenciando el rendimiento individual y la rentabilidad de tu organización o emprendimiento.
-



Estructura curricular

SEMINARIO 1

Gestión de emociones y su impacto en el desempeño

“La inteligencia emocional puede ser una inoculación que proteja la salud y fomente el crecimiento. Si una empresa tiene las aptitudes que brotan del conocimiento de uno mismo y la autorregulación, motivación y empatía, habilidad de liderazgo y comunicación abierta, es probable que sea más adaptable a lo que el futuro traiga” (Goleman, 2000, p.380).

Esta afirmación de Daniel Goleman, uno de los principales investigadores de la inteligencia emocional, señala la necesidad de fortalecer las competencias emocionales, para estar en mejores condiciones de enfrentar los actuales escenarios inciertos.

Desde esta perspectiva, los objetivos del Seminario son los siguientes:

- Determinar el impacto de la inteligencia emocional en la eficacia personal
- Determinar el impacto de la inteligencia emocional en el desempeño y, por ende, en la efectividad organizacional
- Fortalecer el desarrollo de competencias emocionales, tales como el autoconocimiento, la autorregulación y la empatía

TEMARIO

- La inteligencia emocional y su impacto en la eficacia personal.
- Valoración y expresión de las emociones propias



- Valoración y reconocimiento de las emociones de los otros
- Regulación de las propias emociones .
- Uso de las emociones para facilitar y/o mejorar el desempeño.

SEMINARIO 2

Trabajo en equipo para el logro de resultados

El logro de objetivos desafiantes exige del trabajo asociativo, mancomunado, de todos los miembros del equipo. Por lo tanto, es necesario conocer cuáles son las condiciones que permitirán a un grupo convertirse en un equipo de trabajo, de tal manera que se genere sinergia. Asimismo, el seminario desarrollará las fases que se tienen que respetar para que un equipo se consolide y se constituya en uno de alto desempeño.

Desde esta perspectiva, los **objetivos** del Seminario son los siguientes:

- Aplicar un modelo que incremente la efectividad de los equipos de trabajo.
- Determinar cuáles son las condiciones necesarias, a nivel de contexto organizacional, que permita un buen trabajo de equipo.
- Identificar algunas patologías organizacionales que afectan la eficiencia de los equipos de trabajo.

TEMARIO

- Condiciones para que un grupo se constituya en equipo.
- Fases del ciclo constructivo de un equipo.
- Construyendo un equipo de alto desempeño, que alcance los objetivos.
- ¿Cuál es el contexto organizacional más adecuado que favorezca el trabajo en equipo?
- Patologías organizacionales que pueden afectar la eficiencia de un equipo



SEMINARIO 3

Comunicación efectiva para cuidar la unidad y la eficacia

No hay forma de influir positivamente en las personas si es que uno no se comunica bien. Sin embargo, una comunicación que cuide la unidad tendría que ir más allá de la comunicación orientada al logro de resultados, donde lo que se busca es proveer claridad, entregando instrucciones o directrices, o resolviendo dudas. Entonces, ¿Qué implica una comunicación que cuide la unidad y la eficacia? ¿Cuáles son los principios de la comunicación que nos ayudarán a ser buenos comunicadores?

En este seminario se analizarán una serie de principios, que ayudarán, a quiénes los aplican, a comunicarse de una manera que les permita influenciar positivamente en las personas, movilizándolos al logro de objetivos comunes y trascendente, sin afectar la unidad del equipo.

Desde esta perspectiva, los **objetivos** del Seminario son los siguientes:

- Identificar y aplicar aquellos principios que incrementan la efectividad de nuestra comunicación.
- Identificar oportunidades de mejora en la comunicación, a partir de situaciones cotidianas en el ámbito organizacional, que se presentarán en el seminario.
- Mejorar nuestra capacidad de proveer feedback aplicando los principios de la comunicación.

TEMARIO

- Principios que incrementan nuestra capacidad de comunicar con efectividad.
- Comportamiento verbal deseado versus comunicación verbal no deseado.
- Desterrando creencias erróneas que no permiten ser asertivos.



- Mejorando nuestra asertividad, para ayudar a las personas y ser escuchados.
- Proveyendo un feedback efectivo aplicando los principios de la comunicación.

SEMINARIO 4

Comunicación efectiva para cuidar la unidad y la eficacia

Manejar conflictos es imprescindible para incrementar la efectividad de cualquier equipo. Los conflictos son inherentes al ser humano, por una sencilla razón: somos diferentes. Tenemos diferentes motivaciones, intereses, rasgos de personalidad, estilos de aprendizaje y trabajo, diferentes paradigmas, todo lo cual coadyuva a la generación de conflictos. Por lo tanto, uno no elige tener o no tener conflictos, sólo podemos elegir cómo responder ante ellos, es decir cómo manejar los conflictos.

No asumir este desafío podría implicar, en un caso extremo, que un equipo competente se fragmente y en vez de sumar, reste.

Desde esta perspectiva, los **objetivos** del Seminario son los siguientes:

- Identificar las causas de los conflictos y prevenir aquellos que están dentro de nuestro círculo de influencia.
- Identificar el rol de las percepciones en la generación de los conflictos.
- Proveer un modelo que permita gestionar o manejar de manera efectiva los conflictos.

TEMARIO

- ¿Elegir entre tener o no tener conflictos o sólo elegir cómo responder ante los conflictos?
- Identificando las diversas causas de los conflictos.
- Conflicto por diferencia de percepciones.
- ¿Cómo manejar conflictos de manera efectiva?

REGRESAR



Expositores



Juan Pablo Marimón

Speaker con amplia experiencia frente a grandes y diversas audiencias.

Ha sido líder comercial de empresas del sector educativo, telecomunicaciones y de servicios. Experto en desarrollo personal con neurociencias. Consultor y asesor de empresas en desarrollo organizacional, desarrollo de habilidades de colaboradores e identificación y maximización de potencial y talentos. Facilitador en empresas para trabajos en equipo y alcance de objetivos comunes.

Entrenador certificador en PNL (Programación Neurolingüística) de La Sociedad de PNL de USA y por Richard Bandler, co-creador de la PNL. Coach certificado de la International Coaching Institute de Alemania. MBA de ESAN. Licenciatario Benziger para evaluación de estilos de pensamiento e identificación de la dominancia cerebral. Ingeniero Electrónico de la UPC.



Percy Morales

Máster en Administración de Negocios y Coach Ejecutivo Certificado, con más

de 22 años de experiencia liderando procesos de transformación organizacional y desarrollo empresarial en diversos sectores. Especialista en liderazgo transformacional, gestión de equipos de alto desempeño, coaching ejecutivo y desarrollo de habilidades directivas. Su enfoque integra estrategia, inteligencia emocional, coaching y gestión del cambio para fortalecer la toma de decisiones, la comunicación efectiva y el liderazgo orientado a resultados. Acompaña a ejecutivos y organizaciones en la construcción de culturas de alto rendimiento y crecimiento sostenible.



María Rosa Morán

Líder de la Mesa de Fortalecimiento de Capacidades Comerciales y Miembro

del Equipo Negociador Peruano en la Negociación del Tratado de Libre Comercio con EE.UU. Docente ESAN y conferencista internacional en diversos países como República Dominicana, Colombia, Ecuador y Vietnam. En la actualidad, es consultora para diversas instituciones y organismos multilaterales, como la Comisión de la Unión Europea y las Naciones Unidas.

MBA por ESAN. Máster en Administración de Negocios de ESADE Barcelona - España. Master en European Human Resources Management, École de Management, Lyon - Francia. Abogada, Pontificia Universidad Católica del Perú. Ha sido asesora del Ministro de Industria y del Ministro de Comercio Exterior en diversas oportunidades.



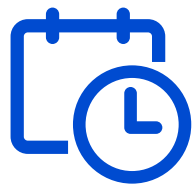
Cronograma

Desarrollo de Habilidades Gerenciales para el incremento de la Efectividad	Horas Acad.	Docente	Fecha 1	Fecha 2
Seminario 1: Gestión de emociones y su impacto en el desempeño	8	Juan Pablo Marimón	09/09/2026	11/09/2026
Seminario 2: Trabajo en equipo para el logro de resultados	8	Percy Morales	16/09/2026	18/09/2026
Seminario 3: Comunicación efectiva para cuidar la unidad y la eficacia	8	Percy Morales	23/09/2026	25/09/2026
Seminario 4: Resolución de conflictos y su impacto en la efectividad	8	María Rosa Morán	30/09/2026	02/10/2026

REGRESAR



Datos del curso

**INICIO:**

Miércoles, 09 de setiembre

FIN:

Viernes, 02 de octubre

**FRECUENCIA:**

Miércoles y viernes de 7:00 p.m. a 10:15 p.m.

**DURACIÓN:**

32h académicas (horas lectivas de 45min. cada una)

**PÚBLICO EN GENERAL:**

S/ 1700

SOCIO CCL:

S/ 1360

**MODALIDAD:**

Presencial – Av. Giuseppe Garibaldi 396 – Jesús María

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de ESAN Graduate Business School y la
Cámara de Comercio de Lima

REGRESAR

↘ 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

Ejecutivo de ventas

✉ jromero@camaralima.org.pe

☎ 994 250 942