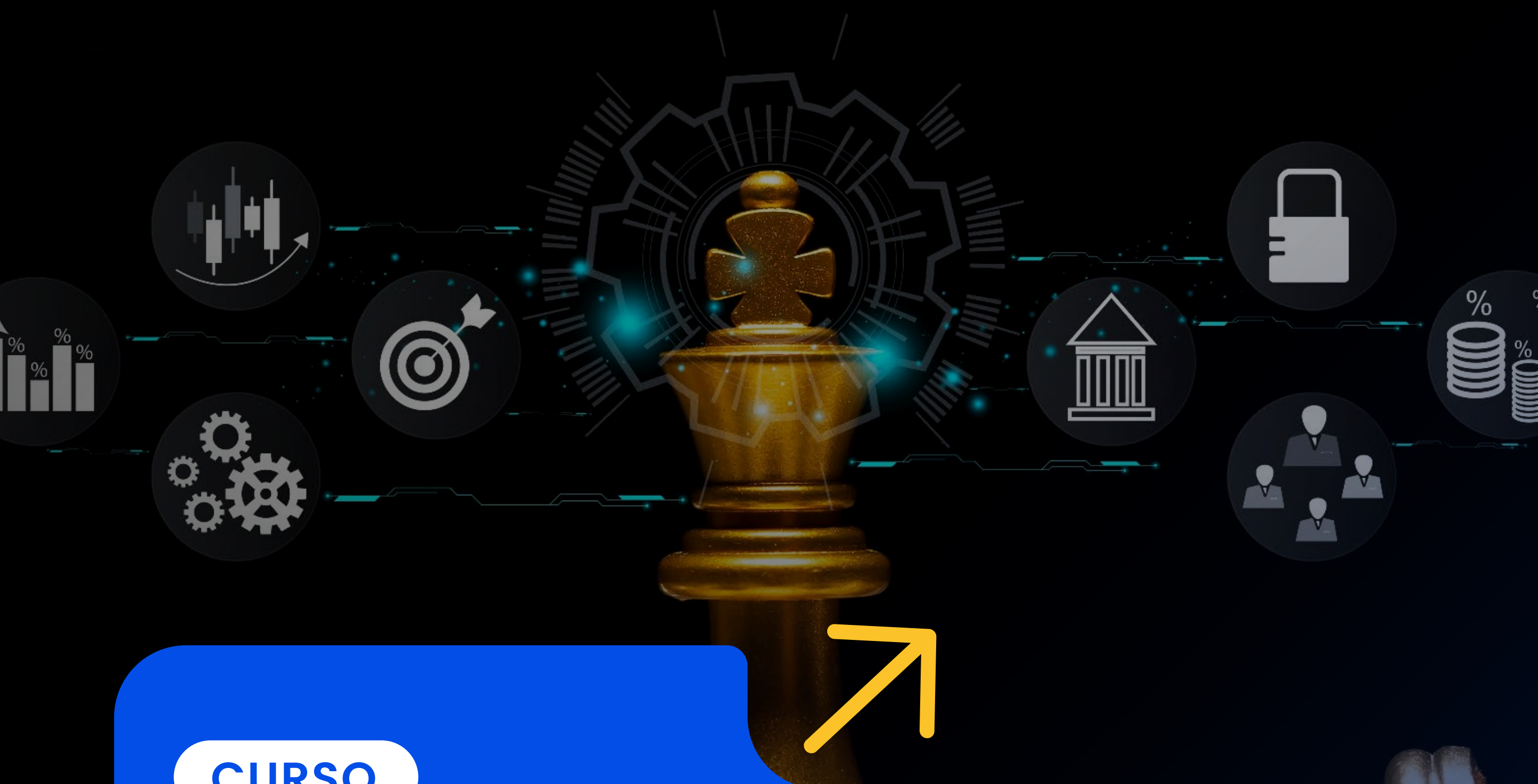




CURSO

Planeamiento estratégico 2027 – Enfoque BSC

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



Índice

> ¿Por qué elegir este curso?

> Beneficios Exclusivos

> ¿A quién está dirigido?

> ¿Qué lograrás al finalizar el curso?

> Estructura curricular

> Expositores

> Cronograma

> Datos del curso

> Métodos de pago

↘ ¿Por qué elegir este curso?

En el complejo y volátil mercado actual, las organizaciones no pueden darse el lujo de operar de forma reactiva o con áreas funcionales desconectadas entre sí. El verdadero desafío de la alta gerencia consiste en transformar las grandes ideas en acciones concretas y medibles que garanticen el crecimiento sostenido del negocio. Cuando una empresa carece de un sistema de control unificado, los objetivos de Finanzas, Clientes, Procesos y Talento Humano terminan colisionando, lo que destruye el margen de ganancia y sabotea la ejecución de cualquier plan estratégico.



Este curso de la Cámara de Comercio de Lima ha sido diseñado como la herramienta definitiva para **implementar de manera eficiente estrategias de alto impacto en toda tu estructura corporativa.**

A través de un enfoque práctico y centrado en la toma de decisiones, asimilarás el marco metodológico del **Balanced Scorecard** para alinear tus recursos funcionales, mitigar la incertidumbre estratégica y optimizar la rentabilidad operativa. Pasa de los planes estáticos a la ejecución ágil de un cuadro de mando integral enfocado en resultados reales.



Beneficios Exclusivos

Certificación con Respaldo Gremial Líder:

Certificado digital formal otorgado a nombre de **ESAN GRADUATE BUSINESS SCHOOL** y la **Cámara de Comercio de Lima**, el gremio empresarial más importante del país que consolida y eleva el estatus de tu perfil directivo.



Plana Docente de Elite Corporativa:

Aprende junto a profesionales con sólida trayectoria en dirección empresarial, consultoría estratégica y gestión de negocios, quienes integran experiencia académica y ejecutiva para brindar una formación orientada a la toma de decisiones y la generación de resultados.



Enfoque Práctico y de Aplicación Inmediata:

Metodología eminentemente participativa fundamentada en ejercicios reales y análisis colaborativo de casos que te dotará de plantillas y tableros de control listos para ser desplegados en tu área al día siguiente.



Diseño e Integración Funcional:

Formación especializada en conectar las 4 perspectivas críticas del BSC (Finanzas, Clientes, Procesos y Talento) con la construcción científica de indicadores clave de gestión.



¿A quién está dirigido?

Este curso de alto impacto estratégico se orienta con precisión a:



Gerentes, jefes y coordinadores de las áreas de marketing, operaciones, finanzas y recursos humanos, tanto de empresas públicas como privadas, que tengan la responsabilidad de preparar e implementar su plan estratégico 2026.



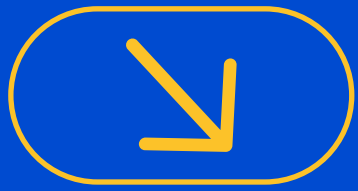
Emprendedores y dueños de negocios decididos a profesionalizar la estructura de mando de sus organizaciones mediante un sistema riguroso de control y corrección de desviaciones.



Consultores y administradores interesados en dominar la arquitectura del Balanced Scorecard para optimizar el rendimiento y la toma de decisiones corporativas basadas en métricas reales.



REGRESAR



¿Qué **lograrás** al finalizar el **curso?**



- ✓ Desplegar una visión gerencial del planeamiento, entendiendo a fondo la importancia y el proceso metodológico de la dirección estratégica.
 - ✓ Dominar las 4 perspectivas fundamentales del Balanced Scorecard para construir una organización cohesionada y orientada al alto rendimiento.
 - ✓ Seleccionar y ejecutar las estrategias óptimas por área funcional, gestionando el cambio y mitigando con éxito la incertidumbre en el mercado.
 - ✓ Desarrollar indicadores clave de gestión (KPIs) sólidos y estructurados para auditar la eficiencia operativa de tus equipos.
 - ✓ Diseñar, estructurar e implementar un cuadro de mando integral personalizado, sirviendo como base analítica para la toma de decisiones del directorio.
-



Estructura curricular

MÓDULO 1

Fundamentos, Enfoque y Perspectivas del Balanced Scorecard

- **Sesión 1:** Visión gerencial del planeamiento estratégico e importancia del proceso organizacional.
- **Sesión 2:** Conceptos clave, fundamentos y análisis de las perspectivas del Balanced Scorecard (BSC).

MÓDULO 2

Estrategias en Acción, Gestión del Cambio y Métricas

- **Sesión 3:** Tipología de estrategias por área funcional y manejo de la incertidumbre estratégica.
 - **Sesión 4:** Indicadores clave de gestión y estructuración de métricas funcionales de rendimiento.
-



MÓDULO 3

Arquitectura, Implementación y Control Integral del BSC

- **Sesión 5:** Arquetipo del BSC, identificación de stakeholders y establecimiento de metas funcionales.
- **Sesión 6:** Indicadores de evaluación, control y alineamiento de objetivos con el BSC.
- **Sesión 7:** Alineación e integración funcional del BSC en el proceso de toma de decisiones corporativas.
- **Sesión 8:** Propuesta de BSC de Gestión Integral: Laboratorio final netamente práctico donde el participante desarrollará y sustentará su propio cuadro de mando integral adaptado a la realidad de su organización, recibiendo retroalimentación directa de la experta.

REGRESAR



Expositor



ELIANA GÁLVEZ

MBA de Centrum Católica / Maastricht School of Management, Máster en Marketing por EADA Barcelona. Administradora de la Universidad del Pacífico. Experiencia como expositor-conferencista-docente en temas marketing, ventas, servicio al cliente, liderazgo, innovación, emprendimiento, dirección estratégica y calidad, para diversas instituciones educativas y empresas en el Perú.

Profesional con más de 18 años de experiencia en empresas nacionales y multinacionales además de Organizaciones sin fines de lucro como gerente de división, gerente comercial y director general. Consultora por más de 15 años realizando consultoría de negocios, planes de negocios y planes de marketing. Ha sido Gerente de División y Gerente Comercial y Marketing para empresas de hasta US\$800MM de facturación anual.



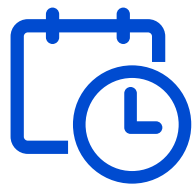
Cronograma

S1	Martes 15 set	Visión gerencial del planeamiento estratégico	Importancia del planeamiento estratégico en las organizaciones Proceso del planeamiento estratégicos
S2	Jueves 17 set	Conceptos claves del Balance Scorecard (BSC)	Fundamentos del BSC Perspectivas del BSC
S3	Martes 22 set	Estrategias en acción	Tipología de estrategias por área funcional Gestión del cambio Manejo de incertidumbre estratégica
S4	Jueves 24 set	Indicadores claves de gestión	Estructura de métricas estratégicas y funcionales
S5	Martes 29 set	Arquetipo del BSC	Relación entre BSC y objetivos estratégicos Identificación de stakeholders Establecimiento de metas funcionales
S6	Jueves 01 oct	Indicadores de evaluación y control del BSC	Alineamiento de objetivos funcionales con el BSC
S7	Martes 06 oct	Alineación e integración funcional del BSC	Incorporación del BSC al proceso de toma de decisiones
S8	Martes 13 oct	Propuesta de BSC de gestión integral	Desarrollo y propuesta de cuadro de mando integral - BSC

REGRESAR



Datos del curso

**INICIO:**

Martes, 15 de setiembre

FIN:

Martes 13 de octubre

**FRECUENCIA:**

Martes y Jueves de 7pm a 10pm

**DURACIÓN:**

32h académicas (de 45min. cada una)

**PÚBLICO EN GENERAL:**

S/ 799

SOCIO CCL:

S/ 599

**MODALIDAD:**

Online (en tiempo real) – Plataforma TEAMS

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de 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