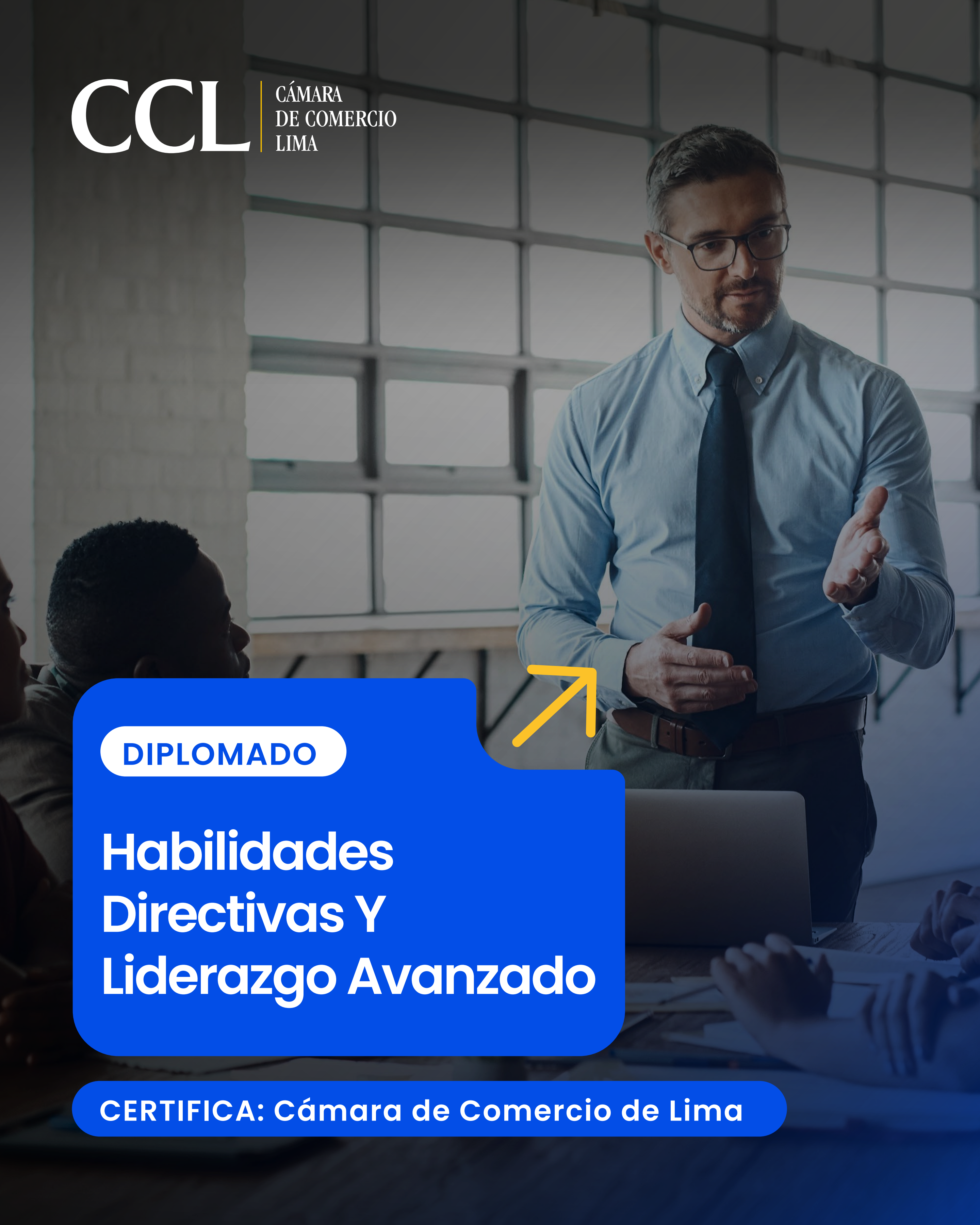




DIPLOMADO

Habilidades Directivas Y Liderazgo Avanzado

CERTIFICA: Cámara de Comercio de Lima



Índice

> ¿Por qué elegir este diplomado?

> Beneficios Exclusivos

> ¿A quién está dirigido?

> ¿Qué lograrás al finalizar la certificación?

> Estructura curricular

> Expositores

> Cronograma

> Datos del programa

> Métodos de pago

↘ ¿Por qué elegir este diplomado?

En un entorno corporativo caracterizado por la presión por resultados, la transformación digital y la gestión de equipos diversos, los modelos tradicionales de mando y control han quedado obsoletos. Hoy en día, las organizaciones exigen líderes ágiles capaces de movilizar personas, tomar decisiones bajo incertidumbre y acelerar el cumplimiento de metas estratégicas sin desgastar el clima laboral.



Este diplomado de la Cámara de Comercio de Lima ha sido completamente **rediseñado bajo una estructura moderna y de alto rendimiento.**

Al combinar la inteligencia emocional, el liderazgo transformacional y metodologías de gestión por resultados (como OKR y KPI), aprenderá a transitar "del control a la influencia". Garantice un retorno de inversión inmediato para su organización resolviendo conflictos complejos, potenciando el talento y asegurando la sostenibilidad del negocio en el mercado actual.



Beneficios Exclusivos

Respaldo Institucional del Más Alto Nivel

Certificación digital emitida a nombre de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), el gremio empresarial líder del país que consolida su autoridad directiva ante el mercado nacional e internacional.



Incorporación de Liderazgo 4.0 y Agilidad: Contenidos de vanguardia que integran inteligencia emocional ejecutiva, liderazgo adaptativo y metodologías ágiles de resolución de problemas en escenarios de crisis.



Enfoque Directo en Resultados (OKRs y KPIs): Domine el marco metodológico que utilizan las corporaciones globales para alinear el desempeño diario del equipo con los grandes objetivos de la empresa.



Metodología Práctica y Aplicada: Formación 100% interactiva con análisis de casos reales, dinámicas de grupo, talleres de autocontrol, role play ejecutivo y simulaciones directivas para aplicar lo aprendido desde el primer día.



Plana Docente de Élite Gerencial: Aprenda directamente de consultores y directores senior activos como Marita Betalleluz, Evelyn Uribe y César Verástegui, expertos en desarrollo organizacional y gestión de personas.



¿A quién está dirigido?

Este diplomado está diseñado estratégicamente para profesionales que desempeñan o aspiran a asumir roles directivos de alta responsabilidad:



Gerentes y directores de área que buscan actualizar su estilo de dirección, liderar procesos de cambio y alinear la estrategia con metodologías OKR/KPI.



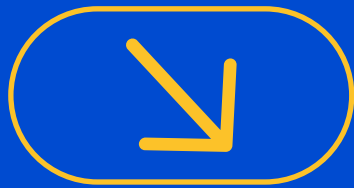
Jefes de área, coordinadores, supervisores y líderes de proyecto que necesitan fortalecer su capacidad de influencia, delegación estratégica y gestión de conflictos para acelerar su línea de carrera.



Consultores y dueños de empresas orientados a profesionalizar la gestión de su capital humano y consolidar culturas de alto desempeño.



REGRESAR



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



Transitar del control a la influencia (Liderazgo 4.0): Desarrollará una marca ejecutiva basada en la empatía, el autoconocimiento y asertividad.

Construir y empoderar equipos de alto rendimiento: Dominará las "5 Cs" (Claridad, Comunicación, Confianza, Colaboración y Compromiso) e implementará la delegación estratégica.

Gobernar decisiones en escenarios de incertidumbre: Aplicará metodologías de resolución de problemas y liderazgo ágil ante situaciones de alta presión.

Desactivar conflictos y liderar el cambio: Utilizará técnicas de mediación y negociación para mantener la estabilidad del equipo en momentos de crisis.

Garantizar la gestión por resultados: Alineará la productividad de su área e implementará tableros de control mediante el uso combinado de OKRs y KPIs.



Estructura curricular

MÓDULO 1

Autogestión e Inteligencia Emocional del Líder

- **Sesión 1:** Perfil directivo moderno: del control a la influencia (Liderazgo 4.0).
- **Sesión 2:** Inteligencia emocional aplicada al liderazgo: autoconocimiento y gestión emocional.
- **Sesión 3:** Gestión del estrés y resiliencia en la toma de decisiones ejecutivas.
- **Sesión 4:** Comunicación de impacto: escucha activa, empatía y asertividad.
- **Sesión 5:** Taller práctico: autodiagnóstico del estilo de liderazgo y plan de mejora personal.

MÓDULO 2

Liderazgo Ágil y Toma de Decisiones Estratégicas

- **Sesión 6:** Principios del liderazgo ágil y mentalidad adaptativa.
- **Sesión 7:** Análisis situacional y priorización de problemas organizacionales.
- **Sesión 8:** Métodos de resolución estratégica de problemas.
- **Sesión 9:** Toma de decisiones bajo presión y en contextos de incertidumbre.
- **Sesión 10:** Simulación de liderazgo ágil: resolución de escenarios empresariales en vivo.



MÓDULO 3

Gestión del Talento y Equipos de Alto Rendimiento

- **Sesión 11:** Construcción de equipos de alto desempeño: modelo de madurez de equipos.
- **Sesión 12:** Las “5 Cs” de los equipos efectivos: claridad, comunicación, confianza, colaboración y compromiso.
- **Sesión 13:** Delegación estratégica y empoderamiento del talento.
- **Sesión 14:** Motivación y compromiso organizacional.
- **Sesión 15:** Taller práctico: diseño de estrategias para fortalecer el desempeño del equipo.

MÓDULO 4

Gestión del Conflicto y Cambio Organizacional

- **Sesión 16:** Naturaleza del conflicto en las organizaciones.
- **Sesión 17:** Técnicas de mediación y negociación en situaciones de conflicto.
- **Sesión 18:** Gestión del cambio organizacional.
- **Sesión 19:** Liderazgo en contextos de crisis e incertidumbre.
- **Sesión 20:** Taller práctico: resolución de conflictos organizacionales complejos.



MÓDULO 5

Comunicación Estratégica y Feedback de Alto Impacto

- **Sesión 21:** Comunicación efectiva en entornos organizacionales.
- **Sesión 22:** Comunicación verbal, no verbal y narrativa ejecutiva.
- **Sesión 23:** Persuasión, influencia y manejo de conversaciones difíciles.
- **Sesión 24:** Feedback constructivo y retroalimentación para el desarrollo del talento.
- **Sesión 25:** Role play ejecutivo: conversaciones de liderazgo y feedback de alto impacto.

MÓDULO 6

Liderazgo Estratégico y Gestión por Resultados

- **Sesión 26:** Estilos de liderazgo y su impacto en el desempeño organizacional.
- **Sesión 27:** Gestión de la productividad y cumplimiento de metas.
- **Sesión 28:** Metodologías de gestión por objetivos: OKR y KPI.
- **Sesión 29:** Seguimiento de resultados y accountability organizacional.
- **Sesión 30:** Workshop final: aplicación del liderazgo estratégico orientado a resultados empresariales.

REGRESAR



Expositores



Marita Betalleluz

Comunicadora, estratega y empresaria con más de 20 años de experiencia en liderazgo corporativo, marketing y desarrollo empresarial. Ha liderado proyectos en industrias creativas, cosméticas, sostenibles y de comercio internacional, integrando visión estratégica, liderazgo humano y sostenibilidad. Actualmente dirige AUGE, Centro de Entrenamiento Empresarial, y es Directora Ejecutiva de BNI Lima Norte, impulsando el crecimiento de líderes y organizaciones. Especialista en liderazgo con propósito, habilidades directivas, comunicación efectiva, negociación, inteligencia emocional y toma de decisiones estratégicas orientadas a resultados sostenibles.



Evelyn Uribe

Capacitadora corporativa, consultora y coach certificada en PNL con más de 20 años de experiencia formando líderes y equipos de alto desempeño. Fundadora y Gerente General de Kambium, especialista en liderazgo, habilidades directivas, comunicación, inteligencia emocional y gestión humana. Ha capacitado a destacadas organizaciones públicas y privadas nacionales e internacionales. Asimismo, cuenta con amplia trayectoria en docencia universitaria y posgrado. Su enfoque integra coaching, liderazgo transformacional y desarrollo de habilidades blandas para fortalecer culturas organizacionales, potenciar el talento humano y generar equipos comprometidos y orientados a resultados.



Cesar Verastegui

Consultor especializado en investigación de mercados y análisis estratégico, con experiencia en el desarrollo de estudios orientados a la toma de decisiones empresariales y fortalecimiento organizacional. Actualmente se desempeña como Consultor Externo en Arellano Marketing, aportando en proyectos vinculados al comportamiento del consumidor, tendencias de mercado y estrategia comercial. Su enfoque en liderazgo, pensamiento analítico y gestión estratégica le permite contribuir al desarrollo de habilidades directivas, toma de decisiones basadas en información y liderazgo orientado a resultados en entornos empresariales altamente competitivos.



Cronograma

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3	MÓDULO 4	MÓDULO 5	MÓDULO 6
MARITA BETALLELUZ	MARITA BETALLELUZ	EVELYN URIBE	EVELYN URIBE	CESAR VERASTEGUI	CESAR VERASTEGUI
Autogestión e Inteligencia Emocional del Líder	Liderazgo Ágil y Toma de Decisiones Estratégicas	Gestión del Talento y Equipos de Alto Rendimiento	Gestión del Conflicto y Cambio Organizacional	Comunicación Estratégica y Feedback de Alto Impacto	Liderazgo Estratégico y Gestión por Resultados
Sesión 1 Miércoles 14 oct	Sesión 6 Viernes 30 de oct	Sesión 11 Miércoles 18 nov	Sesión 16 Viernes 04 dic	Sesión 21 Viernes 08 ene	Sesión 26 Miércoles 27 ene
Sesión 2 Viernes 16 oct	Sesión 7 Miércoles 04 nov	Sesión 12 Viernes 20 nov	Sesión 17 Viernes 11 dic	Sesión 22 Miércoles 13 ene	Sesión 27 Viernes 29 ene
Sesión 3 Miércoles 21 oct	Sesión 8 Viernes 06 nov	Sesión 13 Miércoles 25 nov	Sesión 18 Miércoles 16 dic	Sesión 23 Viernes 15 ene	Sesión 28 Miércoles 03 feb
Sesión 4 Viernes 23 oct	Sesión 9 Miércoles 11 nov	Sesión 14 Viernes 27 nov	Sesión 19 Viernes 18 dic	Sesión 24 Miércoles 20 ene	Sesión 29 Viernes 05 feb
Sesión 5 Miércoles 28 oct	Sesión 10 Viernes 13 nov	Sesión 15 Miércoles 02 dic	Sesión 20 Miércoles 06 ene	Sesión 25 Viernes 22 ene	Sesión 30 Miércoles 10 feb

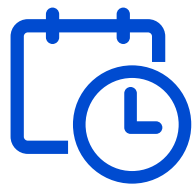
(*): La preparación para rendir el examen de Google, se realizará de manera transversal a lo largo del curso.

(*): El 09 de diciembre no hay clases por feriado nacional.

REGRESAR



Datos del curso

**INICIO:**

Miércoles 14 de octubre

FIN:

Miércoles 10 de febrero

**FRECUENCIA:**

Miércoles y Viernes de 7:00 A 10:00 p.m.

**DURACIÓN:**

240 horas pedagógicas: 120 horas pedagógicas en vivo + 80 horas asincrónicas + 40 horas en trabajo colaborativo

**PÚBLICO EN GENERAL:**

S/ 3100

SOCIO CCL:

S/ 2300

**MODALIDAD:**

Online – A través de la 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