CCL | CÁMARA DE COMERCIO LIMA

DIPLOMADO

Administración y Gestión de Empresas

CERTIFICA: 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

REGRESAR

↘ ¿Por qué elegir este curso?



En el escenario empresarial moderno, la capacidad de adaptación, la eficiencia operativa y la agilidad comercial definen la supervivencia de las organizaciones. La gestión tradicional ha quedado atrás; hoy, las empresas exigen líderes multidisciplinarios aptos para automatizar flujos de trabajo, estructurar planes financieros sólidos y comandar la transformación digital.

Este programa de la Cámara de Comercio de Lima rompe con el esquema puramente teórico para dotarte de **herramientas tácticas inmediatas**

Diseñado bajo un enfoque holístico de los negocios, te capacita para unificar la estrategia corporativa, capitalizar las tendencias disruptivas del mercado y guiar equipos de alto rendimiento hacia la sostenibilidad y el crecimiento financiero.

REGRESAR

Beneficios Exclusivos

Certificación de Prestigio Institucional

Respaldo directo a nombre de la Cámara de Comercio de Lima, la red gremial líder del país que potencia la competitividad y el peso de tu perfil en el mercado laboral.

Certificación Internacional opcional: Emitido por la CCL, con el respaldo de Certiprof, con QR verificable por Badge Claimed.

Vanguardia Tecnológica Integrada: Formación orientada a las tendencias comerciales más demandadas, incluyendo módulos aplicados de Inteligencia Artificial para marketing y ventas.

Plana Docente de Nivel Alta Gerencia: Clases 100% dinámicas conducidas por ejecutivos, directores y consultores corporativos activos en empresas líderes como el BCP, APC Corporación, Pan American Silver y Glencore.

Metodología Eminentemente Práctica: Resolución colaborativa de situaciones de negocio reales, talleres de simulación y herramientas de gestión listas para ser implementadas en tu organización desde la primera sesión.

Visión de Negocio de 360 Grados: Aprendizaje modular e integral que abarca desde el planeamiento estratégico y los recursos humanos, hasta las finanzas de control operativo y la rentabilidad logística.

REGRESAR

¿A quién está dirigido?

Este curso y su estructura de especialización han sido meticulosamente diseñados para:

Emprendedores, dueños de negocios y empresarios que buscan profesionalizar la gestión de sus organizaciones, optimizar sus recursos e impulsar la rentabilidad.

Jefes de área, supervisores y coordinadores que proyectan ascender hacia posiciones gerenciales y requieran desarrollar una visión global de los negocios.

Profesionales independientes y consultores vinculados a la administración corporativa que deseen actualizarse en metodologías ágiles, analítica comercial y control logístico.



REGRESAR

¿Qué lograrás al finalizar el curso?



- **Diseñar y desplegar Planes Operativos Anuales (POA)** respaldados por indicadores clave (KPIs) y las 4 perspectivas del Balanced Scorecard.

- **Liderar estrategias de omnicanalidad** e integrar herramientas de Inteligencia Artificial para la toma de decisiones comerciales y la optimización de ventas.

- **Dirigir el talento humano y estructurar planes de retención,** construyendo equipos de alto rendimiento mediante técnicas modernas de coaching y liderazgo situacional.

- **Evaluar estados financieros y flujos de caja** con solidez, mitigando riesgos operativos y maximizando el capital de trabajo de la empresa.

- **Incrementar la eficiencia operativa en la cadena de suministro,** negociando estratégicamente con proveedores y aplicando control rentable de stocks.



REGRESAR

Estructura **curricular**

MÓDULO 1

Fundamentos de Administración y Estrategia Empresarial

- **Sesión 1:** Principios de la administración y el proceso administrativo global.
- **Sesión 2:** Análisis estratégico del entorno corporativo (FODA, PESTEL y 5 Fuerzas de Porter).
- **Sesión 3:** Estructuras organizativas modernas, diseño de puestos y optimización de MOF.
- **Sesión 4:** Formulación de Planeamiento Estratégico y Balanced Scorecard.
- **Sesión 5:** Control organizacional, herramientas de gestión e indicadores de eficiencia.
- **Sesión 6:** Estrategias corporativas para la optimización de la productividad y calidad laboral.

MÓDULO 2

Tendencias Modernas en la Gestión Comercial

- **Sesión 7:** Transformación comercial e Inteligencia Artificial aplicada a marketing y ventas.
- **Sesión 8:** Estrategias de omnicanalidad y prospección avanzada de clientes (B2B / B2C).
- **Sesión 9:** Marketing estratégico tradicional y ecosistemas de valor digital.
- **Sesión 10:** Segmentación de mercados, mapa perceptual y diseño de Buyer Persona.
- **Sesión 11:** Aplicación táctica de las 8P del marketing orientadas a la experiencia del consumidor.
- **Sesión 12:** Plan de marketing digital, fidelización relacional y medición del retorno (ROMI).

REGRESAR

MÓDULO 3

Gestión del talento y estrategias de liderazgo

- **Sesión 13:** Comportamiento organizacional, cultura y clima en entornos de alta exigencia.
- **Sesión 14:** Planeación de RR.HH.: Reclutamiento, selección y retención del talento.
- **Sesión 15:** Sistemas modernos de compensaciones, beneficios y evaluación del
- desempeño.
- **Sesión 16:** Teorías de motivación laboral y flujos de comunicación interna eficiente.
- **Sesión 17:** El rol directivo: Diferencias clave entre jefe y líder frente a la resolución de conflictos.
- **Sesión 18:** Dirección de equipos de alto rendimiento y metodologías de coaching corporativo.

MÓDULO 4

Gestión Rentable de la Logística

- **Sesión 19:** Impacto directo de la logística física en el margen y la rentabilidad corporativa.
- **Sesión 20:** Compras estratégicas, negociación corporativa y homologación de proveedores.
- **Sesión 21:** Sistemas modernos de control de stocks y modelos de gestión de inventario (ABC/XYZ).
- **Sesión 22:** Optimización de la cadena de suministro, distribución de carga y diseño de transporte.
- **Sesión 23:** Evaluación de ventajas del Outsourcing y modelos de tercerización logística.
- **Sesión 24:** Transformación digital aplicada al Supply Chain y análisis de casos de éxito internacional.

REGRESAR

MÓDULO 5

Finanzas para Administradores

- **Sesión 25:** Introducción a la función financiera, rentabilidad, liquidez y riesgo país.
- **Sesión 26:** Gestión estratégica del capital de trabajo y modelamiento de flujos de caja.
- **Sesión 27:** Evaluación financiera de proyectos de inversión y presupuestos de capital.
- **Sesión 28:** Estructura financiera de la empresa y costos de capital.
- **Sesión 29:** Apalancamiento operativo, apalancamiento financiero y políticas corporativas de dividendos.
- **Sesión 30:** Análisis e interpretación de estados financieros para la toma de decisiones gerenciales.

Modelo del Certificado Internacional

Incluye badge verificable por badge claimed, con respaldo de CERTIPROF y la CCL

- Este certificado es adicional al que se entrega directamente de la CCL
- Contiene un QR verificable y el Badge (Insignia) puede compartirse en su cuenta de LinkedIn dándole valor adicional a la preparación recibida.
- Para obtener el certificado internacional es necesario haber aprobado el curso, recibiendo dos certificados: El certificado de la CCL y el certificado internacional.



REGRESAR

Expositores



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 Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (EOI, España) y especializaciones en ESAN y la Universidad del Valle de México. Cuenta con amplia experiencia en sectores como consumo masivo, automotriz, educación, finanzas, telecomunicaciones, inmobiliario y textil. Especialista en estrategia comercial, marketing, trade marketing, ventas B2B, B2C y B2G, marketing digital y gestión de negocios. Además, es consultor, docente y coach comercial, con experiencia en metodologías ágiles, CRM y ERP para el desarrollo de equipos de alto desempeño.



Adrián Huamán

Especialista en Gestión del Talento y Liderazgo.

Profesional senior con más de 20 años de experiencia en gestión del talento, desarrollo organizacional y formación de líderes en sectores como minería, energía, manufactura y organismos internacionales. Actualmente es CEO de Adventure Rooms y Advisor de Pan American Silver, donde impulsa iniciativas de cultura, liderazgo, coaching y mejora continua. Ha ocupado posiciones estratégicas en empresas como Glencore, Minsur, ICCGSA y Sinaycocha, además de ejercer docencia en la UNI, Universidad de Lima y USIL. Es Licenciado en Administración por la Universidad de Lima y cuenta con una Maestría en Dirección y Organización de Personas por ESAN.

REGRESAR

Expositores



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), Negocición (Massachusetts institute), Servicio al cliente (Harvard Business School).

REGRESAR

Cronograma

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3	MÓDULO 4	MÓDULO 5
Carmen Jaeger	Miguel Monteza	Adrián Huamán	Eduardo Guembes	Karin Robles
Fundamentos de Administración y Estrategia Empresarial	Tendencias modernas en la Gestión comercial	Gestión del talento y estrategias de liderazgo	Gestión Rentable de la Logística	Finanzas para Administradores
Sesión 1 Miércoles 25 nov	**Sesión 7** Miércoles 06 ene	**Sesión 13** Miércoles 27 ene	**Sesión 19** Miércoles 17 feb	**Sesión 25** Miércoles 10 mar
Sesión 2 Viernes 27 nov	**Sesión 8** Viernes 08 ene	**Sesión 14** Viernes 29 ene	**Sesión 20** Viernes 19 feb	**Sesión 26** Viernes 12 mar
Sesión 3 Miércoles 02 dic	**Sesión 9** Miércoles 13 ene	**Sesión 15** Miércoles 03 feb	**Sesión 21** Miércoles 24 feb	**Sesión 27** Miércoles 17 mar
Sesión 4 Viernes 04 dic	**Sesión 10** Viernes 15 ene	**Sesión 16** Viernes 05 feb	**Sesión 22** Viernes 26 feb	**Sesión 28** Viernes 19 mar
Sesión 5 Viernes 11 dic	**Sesión 11** Miércoles 20 ene	**Sesión 17** Miércoles 10 feb	**Sesión 23** Miércoles 03 mar	**Sesión 29** Miércoles 24 mar
Sesión 6 Miércoles 16 dic	**Sesión 12** Viernes 22 ene	**Sesión 18** Viernes 12 feb	**Sesión 24** Viernes 05 mar	**Sesión 30** Viernes 26 mar

REGRESAR

Datos del curso

INICIO:
Miércoles 25 de noviembre

FIN:
Viernes 26 de marzo 2027

FRECUENCIA:
Miércoles y viernes - 08:00 p.m. a 11:00 p.m.

DURACIÓN:
240h académicas (de 45min. cada una)

PÚBLICO EN GENERAL:
S/ 3,100

CON CERTIFICADO
S/ 3,250

SOCIO CCL:
S/ 2,300

CON CERTIFICADO:
S/ 2,450

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.**

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

Exclusivo para VISA

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.**

CCL | CÁMARA DE COMERCIO LIMA

CONTÁCTANOS

Ejecutivo de ventas

jromero@camaralima.org.pe

994 250 942