CCL | CÁMARA DE COMERCIO LIMA

ESPECIALIZACIÓN

Fortalecimiento de Habilidades Directivas para Mujeres

CERTIFICA: Cámara de Comercio de Lima

Índice

- ¿Por qué elegir este especialización?
- Beneficios Exclusivos
- ¿A quién está dirigido?
- ¿Qué lograrás al finalizar la certificación?
- Estructura curricular
- Expositores
- Cronograma
- Datos del programa
- Métodos de pago

REGRESAR

¿Por qué elegir esta especialización?

A nivel global, la participación de las mujeres en roles directivos sigue enfrentando grandes brechas; según datos de McKinsey & Company, solo el 25% de los cargos de liderazgo superior son ocupados por ejecutivas. Para romper estas barreras de manera sostenible, ya no basta con tener una sólida preparación técnica. El mercado corporativo actual exige un dominio magistral de habilidades directivas transversales: negociación de alto impacto, comunicación con autoridad, resiliencia emocional y gestión de la innovación.



Este programa de la **Cámara de Comercio de Lima** ha sido creado como un espacio de transformación e impulso estratégico **diseñado por y para mujeres líderes.**

A través de un enfoque práctico y el uso de metodologías disruptivas, potenciarás tus competencias directivas, técnicas y blandas para asumir nuevos retos corporativos, acelerar tu línea de carrera y aportar perspectivas diversas de alto valor en la toma de decisiones del más alto nivel.

REGRESAR

Beneficios Exclusivos

Certificación con Respaldo Gremial Líder

Certificación digital emitida a nombre de la **Cámara de Comercio de Lima**, la red gremial más importante del país que robustece el prestigio y estatus de tu perfil profesional.

- **Experiencia de Inmersión Presencial y Networking Elevado:** Clases desarrolladas en nuestra sede de Jesús María, promoviendo debates dinámicos y la construcción de una red de contactos invaluable con otras ejecutivas, empresarias y tomadoras de decisiones del mercado nacional.

- **Innovación Avanzada en el Aula:** Aprendizaje estratégico y disruptivo a través de talleres vivenciales utilizando herramientas lúdico -analíticas de vanguardia y metodologías ágiles como Design Thinking.

- **Enfoque en Retorno de Inversión (ROI) Profesional:** Formación táctica diseñada para traducirse de inmediato en el incremento de tu productividad, asertividad directiva y capacidad de negociación corporativa.

- **Plana Docente Femenina de Primer Nivel**

REGRESAR

¿A quién está **dirigido?**

Este programa de especialización de alta gerencia está diseñado estratégicamente para:

Mujeres profesionales, jefas de área, coordinadoras y supervisoras con un mínimo de un año de experiencia laboral que proyecten ascender hacia cargos directivos, gerenciales y de toma de decisiones.

Empresarias, consultoras y dueñas de negocios decididas a robustecer su liderazgo directivo, dominar la negociación de alto nivel y optimizar la gestión del cambio en sus organizaciones.

Ejecutivas interesadas en incorporar metodologías de innovación ágil y potenciar su red de networking corporativo.



REGRESAR

¿Qué lograrás al finalizar el programa?



Desplegar un liderazgo con autoridad y empatía, gestionando con éxito la cultura y el cambio organizacional en entornos de alta exigencia.

Dominar tácticas avanzadas de negociación estratégica, resolviendo conflictos e influyendo de manera asertiva en mesas de decisión complejas.

Implementar soluciones digitales e innovadoras en tu área utilizando metodologías ágiles de diseño centradas en el usuario (Design Thinking).

Guiar y motivar equipos multidisciplinarios de alto rendimiento, fomentando dinámicas colaborativas bajo herramientas como Lego® Serious Play®.

Consolidar tu marca personal directiva, proyectando una comunicación persuasiva y ganando visibilidad estratégica en tu organización.



REGRESAR

Estructura curricular

MÓDULO 1

Comunicación y Negociación

Objetivo

Desarrollar las habilidades esenciales para comunicarse de manera efectiva, liderar y gestionar directorios, realizar presentaciones impactantes, negociar y resolver conflictos de forma constructiva, y construir redes de contactos profesionales. Este módulo proporcionará un enfoque integral sobre la importancia de la comunicación y la negociación en el entorno corporativo, así como las mejores prácticas en gobernanza y mentoring para el desarrollo profesional.

- **Manejo de directorios y buen gobierno corporativo:** Aprenderás la estructura, roles y responsabilidades de los directorios, además de las mejores prácticas en gobernanza corporativa.
- **Comunicación Efectiva y Presentaciones Impactantes:** Desarrollarás habilidades para comunicarte de manera clara y persuasiva en diferentes contextos, incluyendo presentaciones y reuniones con tu equipo.
- **Negociación y Resolución de Conflictos:** Dominarás diversas técnicas de negociación para alcanzar acuerdos beneficiosos y resolver conflictos de manera constructiva.
- **Construcción de Redes y Mentoring:** Conocerás estrategias para construir, mantener redes de contactos profesionales y la importancia del mentoring en el desarrollo de tu carrera.

REGRESAR

MÓDULO 2

Habilidades Técnicas y Funcionales

Objetivo

Proporcionar una comprensión integral y aplicada de las herramientas y técnicas clave en marketing digital y finanzas, equipándolos con las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas y estratégicas que contribuyan al éxito organizacional.

- **Marketing Digital y Estrategias de Comunicación I:** Comprenderás las tendencias actuales del marketing digital, redes sociales y contenidos.
- **Marketing Digital y Estrategias de Comunicación II:** Aprenderás sobre estrategias SEO/SEM y análisis de datos digitales para tomar decisiones informadas.

  ***Para estas dos sesiones de Marketing digital será necesario que la participante traiga su laptop.**

- **Finanzas para No Financieros I:** Te enseñaremos los fundamentos de las finanzas corporativas, las pautas para interpretar y analizar estados financieros.
- **Finanzas para No Financieros II:** Conocerás las claves para preparar presupuestos y gestionar recursos eficientemente.

MÓDULO 3

Desarrollo Personal y Emocional

Objetivo

proporcionar las habilidades y técnicas necesarias para gestionar sus emociones y las de los demás de manera efectiva, fortalecer sus capacidades de liderazgo emocional, y adoptar prácticas de mindfulness para mejorar su bienestar personal, reducir el estrés y aumentar la concentración y productividad en el entorno laboral y personal.

- **Inteligencia y Liderazgo Emocional:** Explorarás técnicas para gestionar emociones propias y ajenas, mejorando las relaciones interpersonales y la toma de decisiones bajo presión.
- **Mindfulness y Gestión del Estrés:** Pondrás en práctica el mindfulness para mejorar el bienestar personal, reducir el estrés y aumentar la concentración y productividad.

REGRESAR

MÓDULO 4

Liderazgo y Estrategia

Objetivo

Proporcionar las competencias y conocimientos necesarios para liderar eficazmente y formular estrategias empresariales que impulsen la innovación, el cambio positivo y el alineamiento estratégico en sus organizaciones. Este módulo se centra en el desarrollo de habilidades de liderazgo transformacional y la creación de estrategias empresariales robustas.

- **Liderazgo Transformacional:** Desarrollarás capacidades para inspirar y motivar a los equipos, fomentando un ambiente de innovación y cambio positivo.
- **Estrategia Empresarial:** Aprenderás métodos para diseñar e implementar estrategias efectivas que alineen las metas individuales con los objetivos organizacionales: OKR, Balanced scorecard y Lean management.
- **Gestión de Cambio:** Te enseñaremos herramientas y técnicas para liderar y gestionar procesos de cambio organizacional de manera efectiva: modelo de Kotter, ADKAR, ciclo de DEMING y mejora continua.

MÓDULO 5

Innovación y Transformación Digital

Objetivo

Capacitar a las participantes para fomentar la creatividad y la innovación dentro de sus equipos, comprender las tendencias tecnológicas actuales y su aplicación para mejorar la eficiencia y competitividad de sus organizaciones, y aprender a implementar metodologías ágiles de gestión de proyectos para adaptarse rápidamente a los cambios y necesidades del mercado.

- **Innovación y Transformación Digital:** Fomentar la creatividad y la innovación dentro de los equipos. Comprender las tendencias tecnológicas actuales y cómo pueden aplicarse para mejorar la eficiencia y competitividad de la organización.
- **Gestión de Proyectos Ágiles:** Metodologías ágiles para la gestión de proyectos, incluyendo Scrum y Kanban, y cómo aplicarlas en diversos entornos empresariales.

REGRESAR

Expositores



Evelyn Uribe

Destacada coach certificada en Programación Neurolingüística (PNL), especialista en habilidades blandas, desarrollo personal y gestión del talento humano, con más de 15 años de experiencia formando profesionales y líderes exitosos en el ámbito empresarial y académico.

Actualmente se desempeña como Gerente General de Kambium, donde lidera programas de capacitación orientados al crecimiento personal, el liderazgo efectivo y la mejora del clima organizacional. Ha brindado consultoría y formación a instituciones públicas y privadas como SUNAT, ADUANAS, MINSA, ONG World Vision, SAT, VOLCAFE PERÚ y VOLCAFE PARAGUAY, entre otras. Es Magíster en Marketing, Licenciada en Administración, con estudios de posgrado en docencia universitaria y especialización en protocolo, etiqueta y servicio al cliente.



Jimena Muñoz

Licenciada en Comunicación por la Universidad de Lima y Magíster en Comunicación Corporativa y Marketing en IE Business School (Madrid, España). Cuenta con más de 10 años de experiencia en Comunicación, Marketing Digital, Estrategia Digital, Social Media, Marca Personal, Creación de Contenido en redes sociales y Docencia Universitaria.

REGRESAR

Expositores



Lucia Garcia

Con especialización en Anatomía aplicada al Yoga; practicante y estudiante del método Iyengar, con estudios en India y Brasil. Apasionada por la vida y el conocimiento, en una incesante búsqueda del equilibrio, mente y cuerpo. Experiencia en Dirección, Administración de Empresas y Change Management, gestionando equipos humanos para el logro de objetivos en el sector Retail.



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.estudios de posgrado en docencia universitaria y especialización en protocolo, etiqueta y servicio al cliente.

REGRESAR

Cronograma

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3	MÓDULO 4	MÓDULO 5
MARIA ROSA MORÁN	JIMENA MUÑOZ	LUCIA GARCIA	EVELYN URIBE	EVELYN URIBE
Comunicación y Negociación	Habilidades Técnicas y Funcionales	Desarrollo Personal y Emocional	Liderazgo y Estrategia	Innovación y Transformación Digital
Sesión 1 Sábado 09 ene	**Sesión 3** Sábado 23 ene	**Sesión 5** Sábado 06 feb	**Sesión 7** Sábado 20 feb	**Sesión 9** Sábado 06 mar
Sesión 2 Sábado 16 ene	**Sesión 4** Sábado 30 ene	**Sesión 6** Sábado 13 feb	**Sesión 8** Sábado 27 feb	**Sesión 10** Sábado 13 mar

¡Consolida tu liderazgo y conviértete en la directiva que transforma e impulsa los resultados de tu organización!

REGRESAR

Datos del curso

INICIO:
Sábado 09 de enero

FIN:
Sábado 13 de marzo

FRECUENCIA:
Sábados de 9:00 a.m. a 1:00 p.m.

DURACIÓN:
90 horas académicas (horas de 45min cada una) – 53 horas académicas en vivo + 30 horas académicas asincrónicas + 7 horas académicas de trabajo colaborativo

PÚBLICO EN GENERAL:
S/ 1 600

SOCIO CCL:
S/ 1 200

MODALIDAD:
Presencial (Av. Giusseppe Garibaldi 396 – Jesús María)

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

Contacta a nuestra asesora ejecutiva de admisiones para reservar tu vacante.

CONTÁCTANOS

Julissa Romero

Ejecutivo de ventas

jromero@camaralima.org.pe

994 250 942