CCL | CÁMARA DE COMERCIO LIMA

Programas para *jóvenes*

Formación en negocios para *jóvenes*

CERTIFICA: Cámara de Comercio de Lima

Índice

- ¿Por qué elegir este programa?
- 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 este programa?



En un entorno económico dinámico y altamente digitalizado, la educación tradicional muchas veces no entrega a los jóvenes las competencias prácticas necesarias para estructurar un modelo de negocio, gestionar presupuestos o liderar proyectos de forma efectiva. Muchos jóvenes con gran potencial de innovación enfrentan la falta de metodologías estructuradas para validar sus ideas comerciales y comunicarlas con solidez ante socios o inversionistas.

Este **programa formativo** para adolescentes **resuelve de raíz estas barreras** de desarrollo:

- **Transformación de ideas en modelos de negocio viables:** Guía paso a paso desde el pensamiento creativo hasta la metodología Canvas y la estructuración del plan comercial. Conflictos recurrentes en sus entornos de convivencia: Utiliza la gamificación, el juego de roles y dinámicas lúdicas para transformar la confrontación en acuerdos ganar-ganar.

- **Cierre de brechas en finanzas y oratoria:** Otorga conocimientos prácticos sobre costos, presupuestos y pitching para defender proyectos comerciales con solidez y elocuencia.

- **Desarrollo temprano de mentalidad directiva:** Prepara a los participantes para asumir roles de liderazgo, trabajo en equipo y toma de decisiones en el mundo empresarial.

REGRESAR

Beneficios Exclusivos

Respaldo Institucional del Más Alto Nivel

Certificación digital emitida a nombre de la **Cámara de Comercio de Lima,** máxima institución gremial y de formación ejecutiva del Perú con más de 30 años de trayectoria.

- **Respaldo Institucional CCL:** Certificación digital emitida a nombre del Centro de Capacitación Empresarial de la Cámara de Comercio de Lima, máxima institución gremial y referente de desarrollo empresarial con más de 30 años de experiencia.

- **Metodología 100% Práctica y Orientada a Proyectos:** Aprendizaje experiencial guiado en el que cada estudiante desarrolla un proyecto empresarial propio o simulación de negocio durante el programa.

- **Desarrollo de Habilidades Blandas y Presentación de Negocios (Pitch):** Entrenamiento en comunicación efectiva, storytelling comercial y técnicas de oratoria para convencer a audiencias clave.

- **Plana Docente C-Level & Especialistas en Emprendimiento:** Impartido por un equipo de consultores senior de destacada trayectoria y experiencia en formación de jóvenes.

REGRESAR

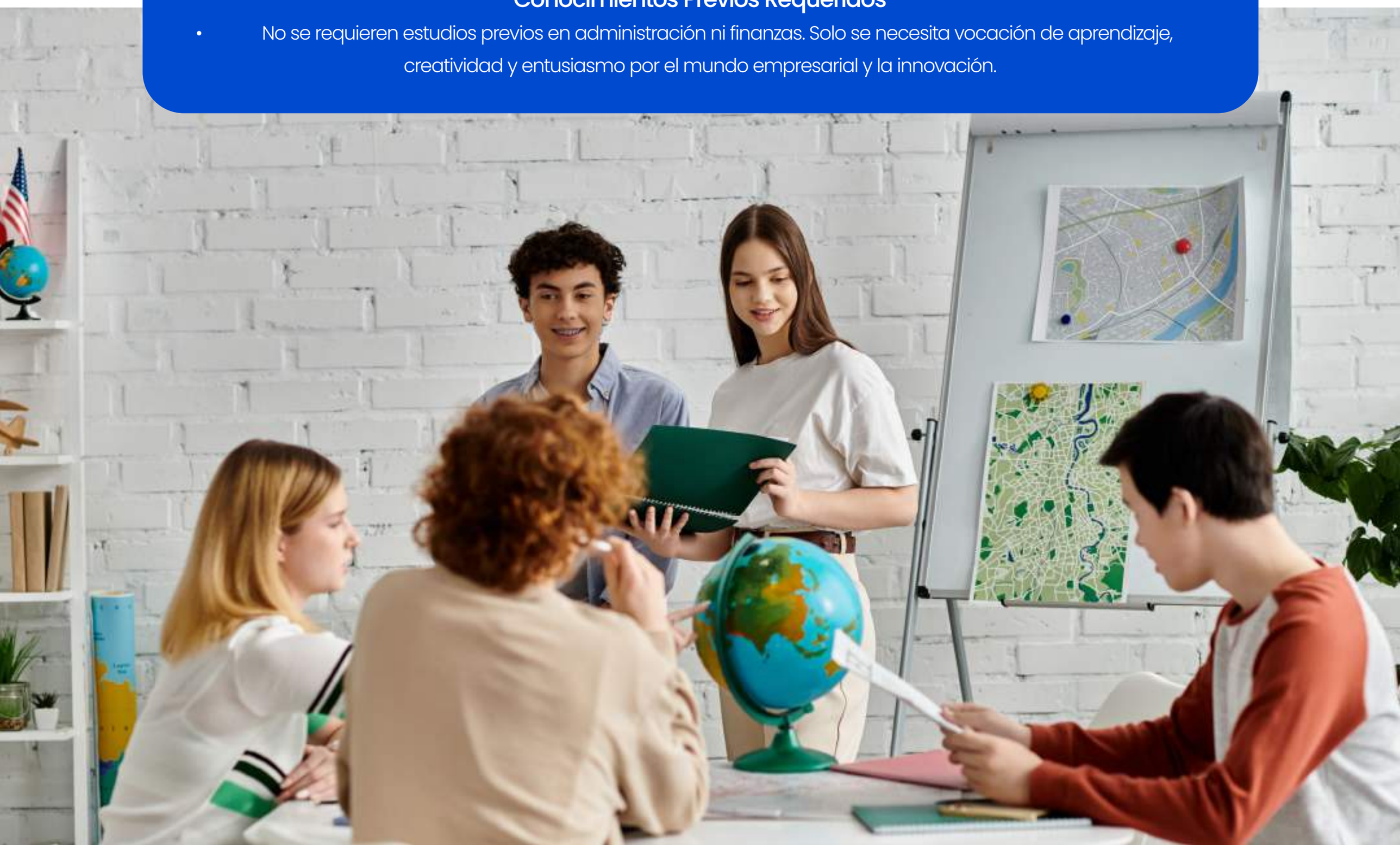
¿A quién está dirigido?

Perfil del Estudiante e Ideal del Participante:

- **Jóvenes Emprendedores y Futuros Líderes:**
  Diseñado para estudiantes y jóvenes entre 13 y 17 años, entusiastas de los negocios que buscan explorar el mundo empresarial y estructurar sus primeras ideas comerciales.

Conocimientos Previos Requeridos

- No se requieren estudios previos en administración ni finanzas. Solo se necesita vocación de aprendizaje, creatividad y entusiasmo por el mundo empresarial y la innovación.



REGRESAR

¿Qué lograrás al finalizar el programa?



- **Diseñar un Modelo de Negocio Exitoso:** Aplicar la metodología Business Model Canvas para estructurar una propuesta de valor rentable.

- **Manejar Finanzas y Presupuestos Básicos:** Elaborar estructuras de costos, estimar precios y proyectar el flujo de caja de un emprendimiento.

- **Dominar el Marketing Digital y las Ventas:** Implementar estrategias de contenidos, canales de distribución y negociación comercial.

- **Liderar y Presentar con Impacto:** Ejecutar un Pitch de negocios efectivo integrando técnicas de storytelling y comunicación persuasiva.

REGRESAR



Estructura curricular

MÓDULO 1

Fundamentos de Emprendimiento y Creatividad Empresarial

- **Sesión 1:**

  Introducción al mundo emprendedor e identificación de oportunidades de mercado.

- **Sesión 2:**

  Creatividad e innovación aplicada al diseño de modelos de negocio. Design Thinking aplicado a los negocios.

- **Sesión 3:**

  Estructuración de la propuesta de valor y Business Model Canvas.

- **Sesión 4:**

  Validación de la idea de negocio y análisis del cliente objetivo.

  - **Producto modular:** Creación del producto mínimo viable y modelo de negocio

REGRESAR

MÓDULO 2

Estrategia Comercial, Marketing y Ventas Digitales

- **Sesión 5:**

  Estrategias de marketing y posicionamiento de marca.

- **Sesión 6:**

  Canales digitales, redes sociales y contenido para emprendedores.

- **Sesión 7:**

  Técnicas de ventas, negociación comercial y atención al cliente.

- **Sesión 8:**

  Plan de comunicación y estrategia de captación de clientes.

  - **Producto modular:** Creación del plan de marketing y ventas en redes sociales

MÓDULO 3

Liderazgo, Finanzas Básicas y Presentación de Negocios

- **Sesión 9:**

  Habilidades de liderazgo, comunicación efectiva, trabajo en equipo y toma de decisiones.

- **Sesión 10:**

  Finanzas para emprendedores: Costos, presupuestos y fijación de precios.

- **Sesión 11:**

  Plan de negocios y estrategias de crecimiento. Herramientas y recursos para escalar un pequeño negocio. Búsqueda de financiamiento.

- **Sesión 12:**

  Presentación integral de proyectos finales y retroalimentación experta.

  - **Producto final (Sesión 12):** Espacio práctico donde los participantes presentan su proyecto final ante un jurado docente, recibiendo un diagnóstico personalizado de viabilidad comercial y comunicación.

REGRESAR

Expositores



Carmen Jaeger

Administradora de Empresas con estudios completos de Maestría en Comunicación y Marketing. Cuenta con más de 20 años de experiencia en comunicación corporativa, reputación empresarial, marketing institucional y gestión de stakeholders, con trayectoria en organizaciones como Sony, Schneider Electric y la Cámara de Comercio de Lima. Actualmente es Directora y Lab Creator de The Rep Lab, consultora, speaker y coach en reputación corporativa. Es docente de la CCL y socia de la Sociedad Peruana de Marketing. Especialista en construcción de marcas, alianzas estratégicas y desarrollo de una cultura reputacional sostenible.



Pablo Saul Alvarado

Comunicador Social y estratega de contenidos digitales, con más de 15 años de experiencia ayudando a empresas y emprendedores a impulsar sus ventas mediante el video y la comunicación estratégica. Es fundador de Don Juan Agencia, especializada en creación de contenido para marcas. Cuenta con experiencia en marketing, estrategia digital, gestión comercial y asesoría empresarial. Además, es facilitador internacional certificado en LEGO® Serious Play® y consultor en programas de emprendimiento y responsabilidad social. Su enfoque integra creatividad, estrategia y herramientas audiovisuales para fortalecer el posicionamiento y crecimiento comercial de las organizaciones.

REGRESAR

Expositores



Ricardo de la Piedra

Ejecutivo senior con más de 30 años de experiencia en empresas nacionales, multinacionales y familiares. Ha ocupado posiciones de Gerente General, Gerente General Adjunto, Director de Unidades de Negocio y Director Comercial. Su trayectoria abarca educación, inmobiliario, servicios, telecomunicaciones, consumo masivo y tecnología. Es Ingeniero Industrial por la PUCP, MBA por ESAN y cuenta con estudios en Dirección Estratégica en CENTRUM PUCP. Su experiencia integra estrategia, desarrollo de negocios, transformación empresarial, gestión de P&L, presupuestos, indicadores y liderazgo de equipos, orientándose al crecimiento, expansión, rentabilidad y escalabilidad organizacional.

REGRESAR

Cronograma

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
Carmen Jaeger	**Pablo Saul Alvarado**	**Ricardo de la Piedra**
Fundamentos de Emprendimiento y Creatividad Empresarial	Estrategia Comercial, Marketing y Ventas Digitales	Liderazgo, Finanzas Básicas y Presentación de Negocios
Sesión 1 Lunes 11 de enero	**Sesión 5** Miércoles 20 de enero	**Sesión 5** Viernes 29 de enero
Sesión 2 Miércoles 13 de enero	**Sesión 6** Viernes 22 de enero	**Sesión 6** Lunes 01 de febrero
Sesión 3 Viernes 15 de enero	**Sesión 7** Lunes 25 de enero	**Sesión 7** Miércoles 03 de febrero
Sesión 4 Lunes 18 de enero	**Sesión 8** Miércoles 27 de enero	**Sesión 8** Viernes 05 de febrero

¡Impulsa el talento emprendedor de la nueva generación
y convierte las grandes ideas en negocios de éxito!

REGRESAR

Datos del curso

INICIO:
Lunes 11 de enero

FIN:
Viernes 05 de febrero

FRECUENCIA:
Lunes, miércoles y viernes de 9:00 a.m. a 12:00 p.m.

DURACIÓN:
48 horas académicas (horas de 45min cada una)

PÚBLICO EN GENERAL:
S/ 799

SOCIO CCL:
S/ 599

MODALIDAD:
Presencial en la CCL (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