



CERTIFICADO AVANZADO

# Plan y estrategias de negocios



Certifica ESAN Graduate Business School y la unidad de Alta Gerencia de la Cámara de Comercio de Lima

# Presentación

La "Certificación Avanzada en Plan y Estrategias de Negocios" está diseñada para líderes y profesionales que buscan potenciar sus habilidades estratégicas y llevar sus negocios al siguiente nivel. Este programa ofrece una formación integral y práctica en el desarrollo y ejecución de planes de negocio innovadores, utilizando herramientas modernas y tendencias emergentes como la inteligencia artificial y la analítica de datos.



---

## ¿Por qué llevarla?

- **Desarrollo de Habilidades Críticas:** Adquirirás conocimientos avanzados en planificación estratégica y análisis de mercado, esenciales para tomar decisiones informadas y competitivas.
- **Enfoque Práctico:** A través de simulaciones y proyectos reales, aplicarás conceptos teóricos en situaciones prácticas, mejorando tu capacidad de implementación estratégica.
- **Networking de Alto Nivel:** Conectarás con otros profesionales y líderes de diversas industrias, ampliando tu red de contactos y oportunidades de colaboración.
- **Certificación Prestigiosa:** Obtendrás 4 constancias (una por cada seminario) y doble certificación: de la unidad de Alta Gerencia de la CCL y otro certificado de una de las instituciones de negocios más reconocidas de América Latina, validando tu experiencia y conocimientos ante empleadores y colegas.

---

## Dirigido a

- Ejecutivos y gerentes de nivel medio a alto
- Emprendedores y dueños de negocios
- Consultores de estrategia y negocios
- Profesionales de finanzas y marketing
- Directores de proyectos y líderes funcionales



Los participantes obtendrán



**DOBLE CERTIFICACIÓN POR:**

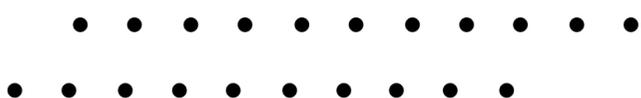
✓ **ESAN GRADUATE  
SCHOOL OF BUSINESS**

✓ **CÁMARA DE  
COMERCIO DE LIMA**

Esta es una oportunidad  
única para obtener:

- ✓ 02 certificaciones(\*\*)
- ✓ 04 constancias  
(una por cada seminario)

(\*\*) Para la obtención del certificado se  
requiere la asistencia mínimas del  
80%.



---

# Aprenderás

---

## SEMINARIO 1

# Estrategia de Negocios y Análisis Competitivo



# Objetivo

Proporcionar una comprensión profunda de los fundamentos del plan de negocios y del entorno competitivo, preparando a los participantes para desarrollar estrategias sólidas y adaptativas.

## Temario:

### **Sesión 1: Estrategia de Negocios como pilar fundamental**

- ¿Cómo iniciar un plan de negocios?
- Análisis del entorno competitivo
- Elaboración de propuesta de valor

### **Sesión 2: Innovación y Disrupción en los Modelos de Negocio**

- Diseñando modelos de negocio innovadores con tendencias al 2024
- Estrategias de disrupción
- Elaboración de la ventaja competitiva



---

# Aprenderás

---

## SEMINARIO 2

# Inteligencia Artificial y análisis de datos para la toma de decisiones



---

# Objetivo

Integrar herramientas de inteligencia artificial y analítica avanzada en la planificación y ejecución de estrategias empresariales.

## Temario:

### **Sesión 3: Uso de la Inteligencia Artificial en la Planificación Estratégica**

- Aplicaciones de IA en negocios
- Herramientas de analítica avanzada

### **Sesión 4: Análisis Financiero para la toma de decisiones**

- Evaluación de modelos financieros
- Dinámicas de costos y rentabilidad



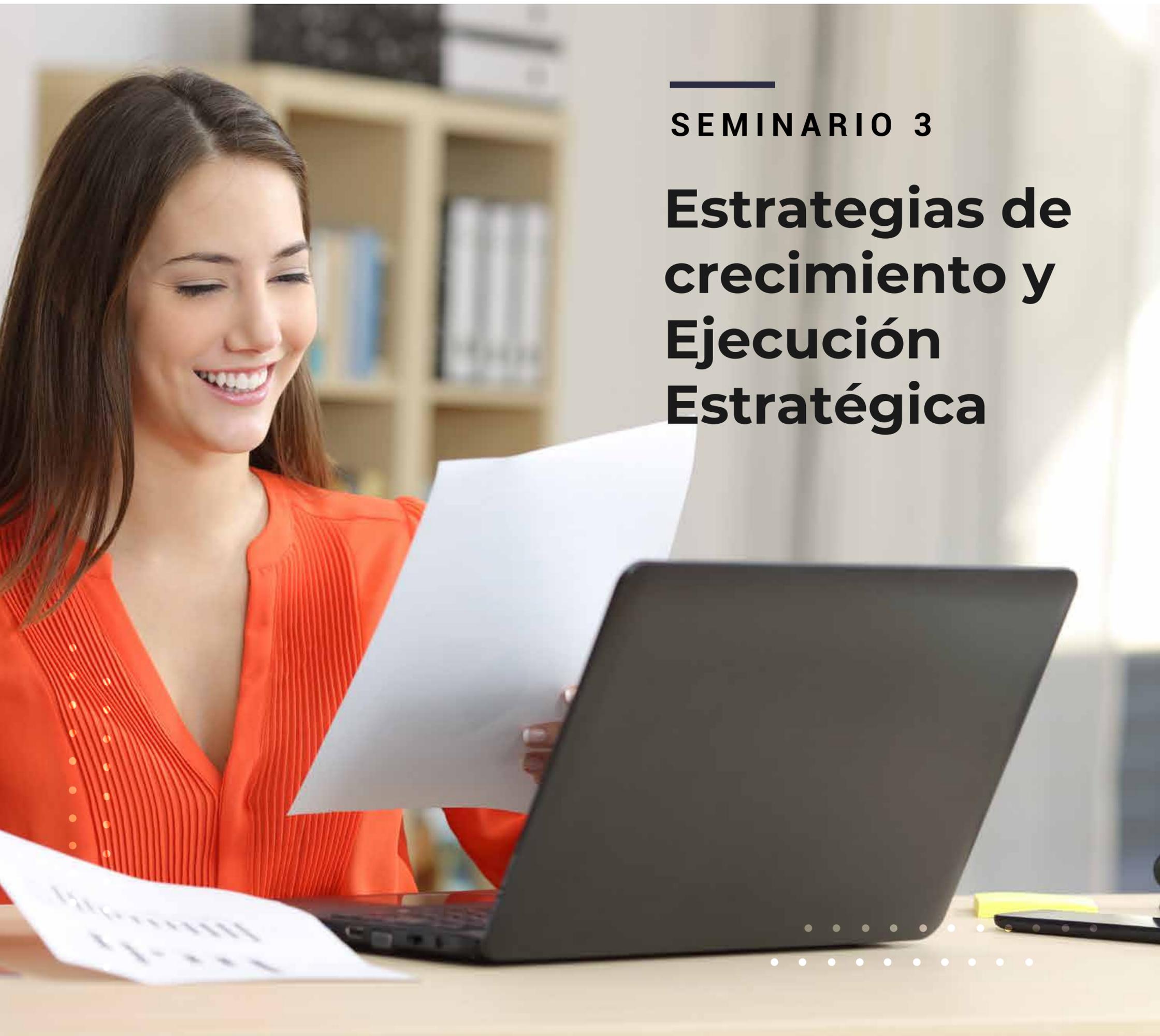
---

# Aprenderás

---

**SEMINARIO 3**

## **Estrategias de crecimiento y Ejecución Estratégica**



---

# Objetivo

Desarrollar habilidades para la implementación efectiva de estrategias, la gestión del cambio organizacional y el liderazgo de equipos dinámicos.

## Temario:

### **Sesión 5: Estrategias de Crecimiento y Diversificación**

- Expansión de mercado y diversificación
- Fusiones y adquisiciones

### **Sesión 6: Ejecución de la Estrategia - Herramientas y Metodologías**

- Implementación efectiva de planes estratégicos
- Gestión del cambio y alineación organizacional



---

# Aprenderás

---

SEMINARIO 4

**Liderazgo en  
Negocios y  
presentación  
de proyecto  
final**



---

# Objetivo

Objetivo: proporcionar una formación integral y práctica, preparando a los participantes para enfrentar desafíos estratégicos y aprovechar oportunidades en el entorno empresarial actual.

## Temario:

### Sesión 7: Liderazgo y gestión de equipos en entornos dinámicos

- Liderazgo estratégico y gestión de talento
- Comunicación y alineación de equipos de alto rendimiento
- Creación de un plan de negocios completo

### Sesión 8: capstone Project - desarrollo y presentación de un plan de negocios

- Presentación ante un panel de expertos



---

## Docentes



### **Gonzalo Guerra-García**

Actualmente se desempeña como Managing Director de la empresa de Investigación de mercados Dichter & Neira. Ha sido Market Research & Analytics Leader de Kimberly Clark región andina, Gerente de Trade Insights & Business Capability de SABMiller Latin America, Gerente de Insights de Backus, Gerente de Marketing Research de BAT Peru & Ecuador, Gerente de Marketing Research de Unilever región andina, entre otros. Ha sido Presidente del comité de investigación de mercados ANDA. MBA de ESAN.



### **Marthy Ravello Rodríguez**

Maestro en Project Management por la UTP y bachiller en economía por la UNT. Project Management Professional (PMP®) por el PMI®, y Professional Scrum Master (PSM-I) por Scrum.org. Gestiona proyectos y nuevos productos en ESAN, e investiga sobre temas y aplicaciones de TI, inteligencia artificial, project management y economía. Cuenta con especializaciones en gestión de la innovación, propiedad intelectual y comercialización de tecnologías en Perú (Indecopi, OMPI, CAF), México (OEA) y Estados Unidos (University of California, Davis), y sobre la enseñanza con casos de Harvard (HBS, Boston). Fue coordinador en el ESAN Innovation Hub, coordinador del CATI, y coordinador del Cepic de la Universidad ESAN. Certificado de Economía Avanzada por el BCRP. Trabajó en el CIUP de la Universidad del Pacífico.



## **Eduardo Graña**

Gerente General de SkillSet. Más de 14 años de experiencia en el diseño y ejecución de estrategias de ventas, desarrollo de negocio y marketing, tanto en modelos B2B o B2C, y en diversas industrias como minería, ingeniería, construcción, banca y finanzas, retail, consumo masivo y telecomunicaciones. Amplia experiencia en el diseño y uso de herramientas tecnológicas como soporte en la ejecución de la estrategia comercial (CRM, BI, Data Analytics). Foco en el emprendimiento y el desarrollo de mercados.

MBA de Maastricht School of Management y de Centrum Católica. Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima.

Es conferencista internacional en temas de Ventas, Desarrollo de Negocio, Desarrollo de Modelos de Negocio, Marketing Relacional y CRM, Personal Development, Soft Skills y Habilidades Gerenciales. Docente del CIDE PUCP y la Pacífico Business School.

# Información del programa



**Duración:**  
**32 Horas**  
**académicas**

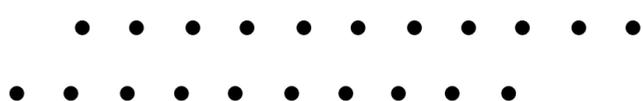


**Modalidad:**  
**Online**  
**(en tiempo real)**



**Frecuencia:**  
**Lunes y Miércoles**  
**7:00 p.m. - 10:00 p.m.**

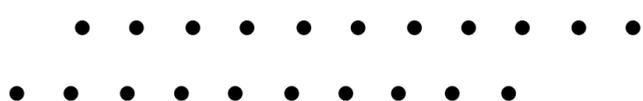
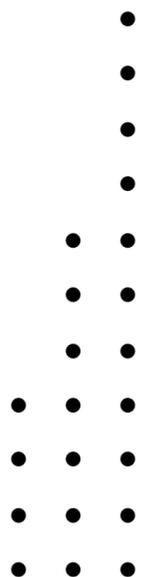
<b>CERTIFICADO AVANZADO EN PLAN Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS</b>	<b>HORAS</b>	<b>DOCENTE</b>	<b>FECHA 1</b>	<b>FECHA 2</b>
Seminario 1: Estrategia de Negocios y Análisis Competitivo	6	Gonzalo Guerra-García	09/09/2024	11/09/2024
Seminario 2: Inteligencia Artificial y análisis de datos para la toma de decisiones	6	Marthy Ravello	20/08/2024	18/09/2024
Seminario 3: Estrategias de crecimiento y Ejecución Estratégica	6	Eduardo Graña	27/08/2024	25/09/2024
Seminario 4: Liderazgo en Negocios y presentación de proyecto final	6	Eduardo Graña	03/09/2024	02/10/2024



## Inversión (Incl. IGV):

El participante recibirá 04 constancias (una por cada seminario) + 02 certificaciones digitales, a nombre de la CCL y ESAN GRADUATE Business School

		PRECIO CERTIFICACIÓN	
		General	Socio CCL
INVERSIÓN		S/ 1700	S/ 1360





---

## Informes e Inscripciones:

Lesly Cotera  
WhatsApp: 908 843 807

