

CURSO

# Planeamiento estratégico 2025

Enfoque Balanced Scorecard

+30  
AÑOS  
CAPACITANDO



Certifica la Cámara de Comercio de Lima



# INTRODUCCIÓN

El Balanced Scorecard como sistema de medición y control, ha logrado posicionarse y ser considerado como uno de los más relevantes para construir organizaciones de alto rendimiento, por su enfoque en cuatro áreas fundamentales: Finanzas, Clientes, Procesos y Talento Humano. Lo relevante de esta metodología, radica en implementar de manera eficiente estrategias para que, independientemente del área, se logren los objetivos organizacionales.

Este curso ha sido diseñado para brindar las herramientas clave a los líderes de distintas áreas, que tengan equipos a cargo y deban preparar su plan estratégico 2025, considerando diversos recursos.

## OBJETIVOS

- Describir la importancia del planeamiento estratégico
- Identificar los conceptos claves del BSC
- Comprender los tipos y clasificación de estrategias organizacionales
- Elegir las estrategias óptimas para el logro de los objetivos organizacionales
- Desarrollar indicadores claves de gestión por áreas funcionales
- Explicar el arquetipo del BSC
- Gestionar las dificultades en la implementación del BSC
- Entender la importancia de la gestión de control
- Comprender el sistema de tablero de control BSC
- Preparar el modelo BSC organizacional

## DIRIGIDO A

- Emprendedores, Coordinadores, Jefes y Gerentes de las áreas de marketing, operaciones, finanzas, recursos humanos, de empresas públicas o privadas que quieran conocer cómo realizar un correcto planeamiento, considerando las 4 perspectivas del BSC, construcción de indicadores, control y corrección.

# TEMARIO

## **Sesión 1: Visión gerencial del planeamiento estratégico**

---

- Importancia del planeamiento estratégico en las organizaciones
- Proceso del planeamiento estratégico

## **Sesión 2: Conceptos claves del Balanced Scorecard (BSC)**

---

- Fundamentos del BSC
- Perspectivas del BSC

## **Sesión 3: Estrategias en acción**

---

- Tipología de estrategias por área funcional
- Gestión del cambio
- Manejo de incertidumbre estratégica

## **Sesión 4: Indicadores claves de gestión**

---

- Estructura de métricas estratégicas y funcionales

## **Sesión 5: Arquetipo del BSC**

---

- Relación entre BSC y objetivos estratégicos
- Identificación de stakeholders
- Establecimiento de metas funcionales

## **Sesión 6: Indicadores de evaluación y control del BSC**

---

- Alineamiento de objetivos funcionales con el BSC

## **Sesión 7: Alineación e integración funcional del BSC**

- Incorporación del BSC al proceso de toma de decisiones

## **Sesión 8: Propuesta de BSC de gestión integral**

- Desarrollo y propuesta de cuadro de mando integral – BSC

## **EXPOSITOR**



### **Armando Nuñez**

Gerente de Ventas en Maquisistema

Más de 20 años de experiencia desempeñándose como Gerente de Banca Seguros en el Banco Financiero, Gerente de Ventas de Nuevos Canales en Rímac Seguros. Gerente de Field Support y Gerente Divisional de Ventas en Productos Avon.

Magister en Administración Estratégica de Empresas de la PUCP, Master Internacional en Liderazgo de la Escuela de Alta Dirección y Administración EADA, España. Economista de la PUCP. Especialista en Ventas, Planeamiento Estratégico y trade marketing.

**DURACIÓN:**

32h académicas – 8 sesiones

**MODALIDAD:**

100% Online, en tiempo real  
Lunes y Miércoles de 7 pm a 10 pm

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 799  
Socio CCL (20% dcto): S/640

**CERTIFICA:**

Cámara de Comercio de Lima

# 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](http://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  
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**

 908 843 807