



Escuela de
Postgrado

Universidad Tecnológica del Perú

“Sí o sí, EL CURSO para ti”

Aldo Botteri

Egresado de CDE en la EPGUTP,
Consultor Tecnológico en su empresa Bogote SAC, Scout...

**Cursos de Especialización
en Desarrollo Empresarial**

#EPGUTP

**“Los Cursos de Especialización
en Desarrollo Empresarial
dan oportunidades a mis alumnos
para destacar como líderes
en la toma de decisiones”**

Liliana Alvarado, Directora #EPGUTP

Cursos de especialización



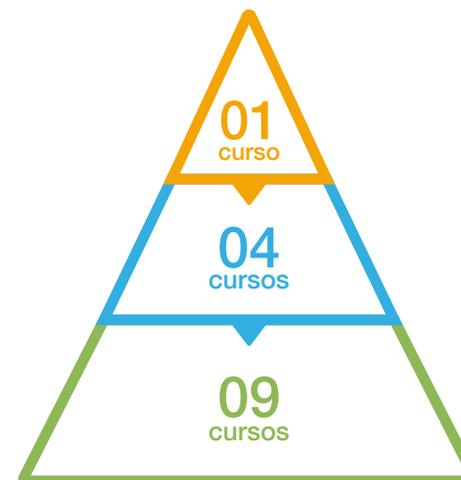
Cursos con visión empresarial

Los participantes podrán aplicar conocimientos bajo un enfoque innovador, logrando que desarrollen las competencias necesarias para liderar una toma de decisiones exitosa.

Los cursos están **diseñados para capacitar y certificar a los participantes de manera progresiva**, de modo que, al finalizar y aprobar los cursos del área funcional de una empresa, podrán obtener una especialización en **Marketing, Administración, Finanzas, Liderazgo, entre otros.**



Certificación progresiva



- ▶ **Certificación por curso (1 curso)**
Al finalizar y aprobar el curso, podrás gestionar tu Certificado a nombre de la EPGUTP, en el curso seleccionado.
- ▶ **Especialización en Gestión del “área académica” (4 cursos)**
Obtendrás un Certificado de Especialización en Gestión del “área académica seleccionada” a nombre de la EPGUTP al finalizar y aprobar 3 cursos del área académica seleccionada y un cuarto curso electivo, el cual podría ser de otra área académica.
- ▶ **Programa de Especialización en Gerencia del “área académica” (9 cursos)**
Obtendrás un Certificado de Especialización en Gerencia del “área académica seleccionada” a nombre de la EPGUTP al finalizar y aprobar 7 cursos del área académica seleccionada y 2 cursos electivos, los cuales podrían ser de otra área académica.

Área de liderazgo

Equipo de Alto Rendimiento con Metodología LEGO® Serious Play®



Soy **Ada Kanashiro**, MBA, Escuela de Postgrado UTP. Directora Académica en la Escuela de Postgrado de la UTP. He sido Directora Académica de Interiores en Toulouse Lautrec. Tengo más de 10 años de experiencia en la Gestión Administrativa y Académica en Instituciones de Educación Superior

Objetivo **general**

Generar una experiencia de aprendizaje a través del trabajo en equipo. Por otro lado, el participante podrá **organizar equipos de alto rendimiento con la finalidad de lograr los objetivos planteados** por su organización. Además, generará integración entre los miembros del equipo y mayor compromiso con la empresa a través de herramientas como la comunicación efectiva y colaboración.

Objetivos **específicos**

- Desarrollar capacidades para la gestión de equipos multidisciplinarios.
- Implementar la transición de grupos de trabajo a equipos de alto rendimiento.
- Potenciar las competencias de los miembros del equipo.
- Promover la integración y compromiso para el logro de objetivos.

Contenido

- Diferencia entre grupos y equipos
- Trabajo en equipo en entornos de cambio
- Comunicación efectiva
- Negociación estratégica y gestión de conflictos
- Desarrollo de equipos de alto rendimiento
- Actividades de integración

Lunes de 7:00 pm. a 10:00 pm. | 18 horas, 1 vez a la semana

Área de administración Proyectos Ágiles con Scrum



Soy Carlos Valenzuela, MBA Centrum. Facilitador Certificado en Lego Serious Play y especialización en Design Thinking. CEO y Foudner en Eureka Juego Serio. He sido Project Manager en el BCP.

Objetivo **general**

Comprender las bases, los conceptos y los beneficios de los métodos ágiles, y en específico sobre Scrum. Asimismo, **experimentar los valores de la agilidad y practicar el framework Scrum.** Por último, dotar a los participantes de nuevas prácticas y herramientas del mindset ágil fácilmente aplicables desde el primer momento.

Contenido

- Visión general Ágil
- Visión general de Scrum, El Framework Cynefin, the Stacey Matrix
- El Marco de Trabajo Scrum, Roles, Eventos y Artefactos
- Análisis, Planificación y Estimación Ágil
- La Incepción Ágil
- Simulación Scrum

Lunes de 7:00 pm. a 10:00 pm. | 18 horas, 1 vez a la semana

Área de marketing

Storytelling



Soy **Mónica Soriano**, MBA, Escuela de Postgrado UTP. Consultora Independiente en Gestión de Operaciones en Consultores en Ingouville. He sido Gerente General de Exact.

Objetivo **general**

Construir historias atractivas que conecten con su audiencia, logrando **mejorar su nivel de comunicación** y potenciando sus habilidades a la hora de transmitir ideas.

Objetivos **específicos**

- Potenciar habilidades para exponer una idea de forma clara y resumida.
- Reconocer la importancia de la conexión emocional al momento de crear una historia.
- Crear historias atractivas y contarlas con 100% pasión.
- Conocer los diversos usos del Storytelling.

Contenido

- Qué es el Storytelling y su origen
- Conceptos fundamentales para crear un Storytelling
- Importancia de conectar con tu audiencia
- Ventajas del Storytelling
- Leyes básicas del Storytelling
- Análisis de Marcas que usan Storytelling

Lunes de 7:00 pm. a 10:00 pm. | 18 horas, 1 vez a la semana

Área de liderazgo

Desarrollo de Liderazgo con Metodología LEGO® Serious Play®



Soy Ana Cecilia Mac Lean, Abogada, Georgetown University Law Center, Magister en Alta Dirección y Liderazgo, UPC. Facilitadora certificada en la metodología Lego® Serious Play. Docente Especializado en el desarrollo de habilidades blandas.

Objetivo **general**

Desarrollar y ampliar una visión acerca de su estilo de liderazgo. Además, a generar poderosos insights que lo han llevado a **plantear acciones de mejora acerca de su propio ejercicio de liderazgo**, siendo capaz de influenciar en su entorno de una manera más visible a partir de un dominio personal.

Objetivos **específicos**

- Identificar las características del líder que impactan en el entorno.
- Adaptar el liderazgo de acuerdo a la situación actual.
- Emplear el diálogo como factor clave de liderazgo.
- Resolver conflictos empleando el liderazgo.

Contenido

- ¿Qué es Liderazgo y qué se requiere de un buen Líder?
- La responsabilidad individual como primer paso del liderazgo
- La construcción de una visión compartida
- ¿En qué etapa se encuentra mi equipo y que requiere de mí?
- Estilos de Liderazgo vs mi estilo personal

Martes de 7:00 pm. a 10:00 pm. | 18 horas, 1 vez a la semana

Área de marketing

Economía Circular



Soy **Jorge Ueyonahara**, Magister en Desarrollo Sostenible por la Uppsala University (Suecia). Consultor de negocios especializado en Economía Circular y Responsabilidad Social. He sido Colaborador de Perú 2021.

Objetivo **general**

Presentar y sustentar una iniciativa con enfoque de Economía Circular, el cual busca **solucionar una problemática real** (actual o potencial) en la empresa (producto, proceso o servicio) para poder **generar Valor Económico, Social y Ambiental** tanto para la organización como para la sociedad.

Objetivos **específicos**

- Promover una visión holística de la empresa (producto, proceso o servicio) a través del Circulab canvas.
- Identificar acciones y soluciones a través del Circulab canvas.
- Conocer y distinguir los diferentes modelos de negocio circular.
- Proponer una iniciativa bajo el enfoque de Economía Circular.

Contenido

- Contexto actual mundial
- Cambio climático
- Obejtivos de Desarrollo Sostenible (ODS)
- Responsabilidad Social Empresarial (RSE)
- Cradle to cradle
- Ecología Industrial
- Definición de Economía Circular
- Modelos de Negocio para una Economía Circular

Área de marketing Branding



Soy Nancy Escribens, Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial de la Escuela de Postgrado de UTP. Actualmente soy gerente Comercial en Transel y he sido Gerente Comercial en Almacenes y Logística - ALSA.

Objetivo **general**

Generar conocimientos y habilidades que permitan **implementar en una empresa u organización acciones encaminadas al desarrollo** y gestión de sus propias marcas.

En el mercado de hoy, casi cualquier producto o servicio puede ser transformado en un commodity tan rápido como un competidor copia productos exitosos, por ello, es necesaria una estrategia adecuada que diferencie y guíe a la marca.

Objetivos **específicos**

- Crear marcas y conceptos para el desarrollo de campañas.
- Generar, en los consumidores, interés, lealtad, pasión, y un valor.
- Gestionar de forma estratégica y creativa las marcas.
- Manejar la identidad de marca y la comunicación con los consumidores.

Contenido

- El Branding y el Valor de la Marca
- Investigación y Análisis
- Identidad de Marca y Posicionamiento
- Gestión y Cultura de Marca
- Desarrollo de Campañas
- Estrategias de Desarrollo de Marcas

Jueves de 7:00 pm. a 10:00 pm. | 18 horas, 1 vez a la semana

Área de liderazgo

Coaching para la Gestión



Soy **Katherine Díaz**, Maestría en Desarrollo Organizacional y Dirección de Personas, U. Pacífico. Senior Partner en Coaching y Desarrollo Organizacional. He sido Gerente Nacional de Gestión Institucional en Enseña Perú.

Objetivo **general**

Generar conocimientos y habilidades que permitan aplicar herramientas de coaching para la **mejora de su gestión, auto-empoderamiento personal; el fomento y desarrollo** de relaciones de influencia constructiva.

Objetivos **específicos**

- Poner en valor su responsabilidad personal como gestor de sus resultados e incorporar y aplicar las competencias y herramientas de coaching que le permitirán promover y orientar las acciones de su equipo y en su entorno.

Contenido

- Autoconocimiento
- Estilos de comunicación
- Escucha activa
- Preguntas poderosas
- Metodología de conversación de coaching
- Metas y Planes de Acción

Jueves de 7:00 pm. a 10:00 pm. | 18 horas, 1 vez a la semana

Área de marketing

Psicología del Consumidor



Soy Javier Montoya, Magister en Dirección de Marketing en la Universidad Viña del Mar. Actualmente soy Conductor y Director del programa de radio Tiempo de Vender. He sido YouTuber, Blogger, Podcaster profesional y redactor de los 3 libros de las Mejores Prácticas de Marketing.

Objetivo **general**

Facilitar los procesos en la toma estratégica de decisiones **priorizando la satisfacción del público objetivo**, a través del análisis del comportamiento de los consumidores actuales y potenciales.

Objetivos **específicos**

- Analizar los factores que impactan en el comportamiento del consumidor.
- Diseñar estrategias en base a las variables de influencia sociológicas y psicológicas.
- Comprender los estímulos para entender las decisiones de compra.
- Desarrollar estrategia de marca alineada a las motivaciones y actitudes.

Contenido

- Proceso de Decisión de Compra
- Variables Sociológicas
- Cultura, Subcultura
- Clases Sociales, Grupos Sociales y Familia
- Variables Psicológicas
- Aprendizaje y Percepción
- Motivación y Actitudes

Viernes de 7:00 pm. a 10:00 pm. | 18 horas, 1 vez a la semana



Universidad Tecnológica del Perú



postgradoutp.edu.pe