UTP Escuela de Postgrado
Universidad Tecnológica del Perú

Cursos de Especialización en Desarrollo Empresarial

“Sí o sí, EL CURSO para ti”

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

“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

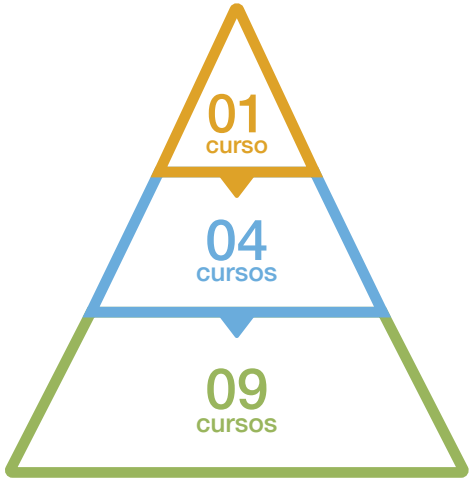
Cursos de especialización

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)

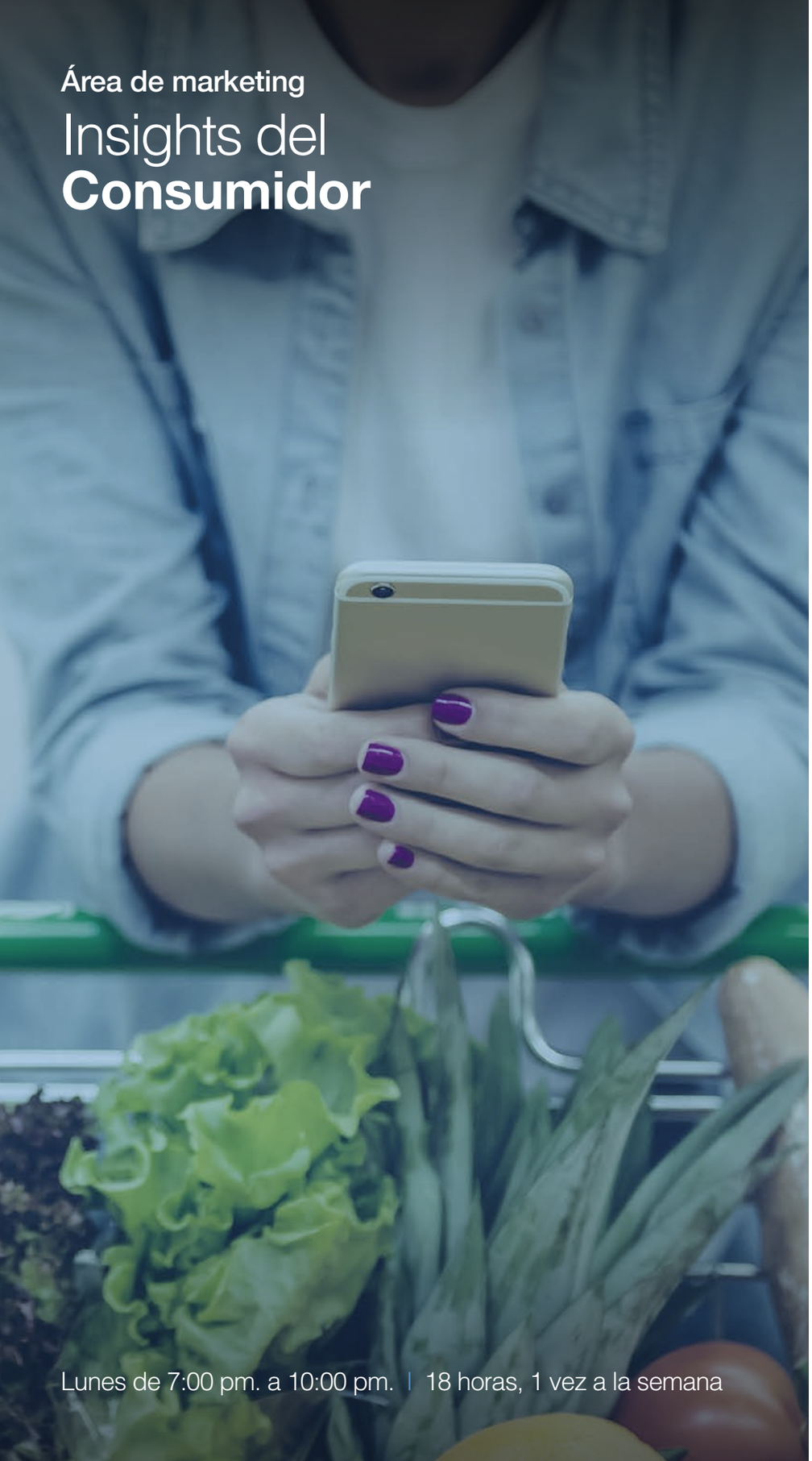
Obtendrás un Certificado de Especialización en Gestión del "área académica seleccionada" a nombre de la EPGUTP al finalizar y aprobar 3 cursos del área académica seleccionada y un cuarto curso electivo, el cual podría ser de otra área académica.

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 marketing

Insights del **Consumidor**



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

Soy Fátima Mikkelsen, Maestro en Marketing, ESAN. Master en Marketing Science, ESIC Business & Marketing School. Gerente General en FMG Marketing Trends y Consultora en Market Research.

Objetivo **general**

Profundizar desde una perspectiva de marketing, en el estudio del individuo como consumidor, dotando al participante de los principales conceptos, metodologías y herramientas de la gestión del Consumer and Market Insights con el fin que puedan ser aplicadas en su gestión profesional en áreas relacionadas al marketing, comercial, comunicación, publicidad o como gestión propia de los entrepreneurs.

Objetivos **específicos**

- Adoptar el nuevo enfoque humano céntrico de las organizaciones, la importancia del conocimiento del consumidor como eje del marketing emocional, relacional y humano-céntrico.
- Identificar y definir con claridad las tipologías del nuevo consumidor y su importancia como centro de la estrategia.
- Manejar las técnicas cualitativas de investigación de mercados para la obtención de insights.
- Aplicación de los insights en las estrategias de comunicación, branding e innnovación vía casos prácticos.

Contenido

- Consumer and market trends, el consumidor de hoy.
- Los insights del consumidor como elemento clave de la estrategia de comunicación, branding e innovación.
- Tipos de Consumer Insights.
- Metodología de obtención de insights.
- Técnicas cualitativas de investigación de mercados para la obtención de insights.
- Motivaciones, actitudes, y aspectos socio-culturales del consumidor.

Área de liderazgo

Presentaciones **de Alto Impacto**

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

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**

El participante desarrollará la confianza necesaria para manejar a la audiencia, y las herramientas que estimulan su participación, y así proyectar una imagen dinámica y profesional que le asegure el éxito con respecto a sus objetivos.

Objetivos **específicos**

- Planificar una Estrategia de Comunicación.
- Desarrollar técnicas para capturar la atención.
- Dominar habilidades para responder preguntas difíciles.
- Causar el impacto deseado en la audiencia.
- Diseñar de un estilo propio para las presentaciones.

Contenido

- Dejando Emerger tu Líder Interior.
- Impacto de la Voz.
- Expresión Corporal.
- Ayudas Visuales.
- Manejo de Audiencias Difíciles.
- Cómo manejar Preguntas.

Área de liderazgo

Reputación Empresarial **y Manejo de Crisis**

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

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

Objetivo **general**

Proporcionar a los participantes las herramientas para que puedan gestionar la reputación de la empresa y diseñar un plan de comunicación en situaciones de crisis; que les permita complementar sus habilidades de comunicación y estar en la capacidad de detectar oportunidades para generar valor bajo la visión del desarrollo sostenible o la Responsabilidad Social Corporativa.

Objetivos **específicos**

- Diseñar un plan de comunicación en situaciones de crisis.
- Generar, en los consumidores, interés, lealtad, pasión y valor.
- Gestionar de forma estratégica la reputación de la organización.
- Manejar la identidad de marca y la comunicación con los consumidores y públicos diversos.
- Comprender la importancia del desarrollo sostenible o la Responsabilidad Social Corporativa.

Contenido

- Identidad de Marca, Posicionamiento y Relaciones Públicas.
- Stakeholders.
- Reputación Online y Offline.
- Gestión Estratégica de Riesgos y Crisis.
- Los Medios de Comunicación y los Públicos Diversos.
- Sostenibilidad y Responsabilidad Social Corporativa.

Área de marketing

Mobile Marketing **y Digital Trends**

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

Soy Alexis Rivera del Mar, MBA, UPC. Gerente de Desarrollo de Negocios en Wipro Technologies, Ha sido Territory Account Manager en IBM y Sub-Gerente Comercial de Canales Electrónicos en Interbank.

Objetivo **general**

Generar conocimientos y habilidades que permitan identificar e implementar los puntos claves en el proceso de digitalización de una empresa, así como entender los principales modelos de negocio, tendencias y tecnologías de la era digital.

Objetivos **específicos**

- Conocer el proceso de digitalización en las empresas.
- Identificar los nuevos modelos de negocio en la era digital.
- Identificar Los elementos del ecosistema móvil.
- Comprender la importancia del contexto para el desarrollo de las nuevas estrategias móviles.
- Entender los tipos de aplicaciones móviles existentes, así como mejores prácticas para generar contenido relevante.

Contenido

- La transformación digital en las empresas.
- Tecnologías disruptivas y su aplicación en los negocios.
- Marketing Móvil, Aplicaciones Móviles, Publicidad Móvil y su interacción con el ecosistema.

Área de marketing

Mindfulness e **Inteligencia Emocional**

Soy Vanessa Delgado, Facilitadora Certificada en Lego Serious Play y Trainer en Points of You. Fundadora y Directora en Diversa.

Objetivo **general**

Autoconocimiento: Generar reconocimiento de las emociones humanas de cada, en el proceso de cada participante, empleando diversas herramientas como la meditación pasiva y la meditación activa. Lo cual les permitirá generar conocimiento sobre si mismos.

Equilibrio: Promover la búsqueda del equilibrio personal a través del Mindfulness e Inteligencia emocional, con la finalidad de tener un mejor desempeño en el ámbito personal y profesional.

Herramientas: Brindar herramientas, que harán sostenible en el tiempo la práctica constante del Mindfulness, aplicables a uno mismo y al equipo y/o entorno que se lidera.

Objetivos **específicos**

- Generar un mayor reconocimiento de las emociones, para poder gestionarlas.
- Generar conciencia de la importancia de estar presentes en el aquí y ahora, dentro de nuestra vida cotidiana, para un mejor aprovechamiento de nuestras habilidades y oportunidades.
- Reforzar el inicio de un camino de búsqueda personal para alcanzar el equilibrio emocional.

Contenido

- Autoconocimiento: Propósito y Check list Emocional.
- Mind full o Minfull: Origen histórico y evolución hasta la actualidad.
- Estar en el aquí y ahora: Meditación Activa y Pasiva.
- ¿Dónde se sienten las emociones y cómo gestionarlas?
- El Poder de Aceptarme: A través de la Meditación Activa.
- Cómo practicar atención plena: Métodos, Técnicas y Estrategias Personales.

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

Área de administración

Técnicas **de Ventas**

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

Soy Luis Merino, Doctorando en Administración y Dirección de Empresas, U. Politécnica de Cataluña (España). MBA Esan. Director General de Selstrat Consulting Group. Ingeniero con 30 años de experiencia comercial, Ha sido Gerente General de la Fábrica Nacional de Acumuladores Etna y Gerente General de Proeduca Perú.

Objetivo **general**

El participante podrá desarrollar procesos de comunicación efectivos, así como desarrollar habilidades suficientes para establecer las ventajas diferenciales de su producto, desarrollando un manejo adecuado de los diferentes tipos de preguntas para establecer una propuesta de valor sólida y sostenible.

Objetivos **específicos**

- Reconocer que una buena gestión de ventas es clave para cumplir con los objetivos de la empresa.
- Fomentar ideas innovadoras que agilicen el proceso venta o mejoren la satisfacción del cliente.
- Incentivar la venta de los productos o servicios más rentables, siendo una opción muy importante el lanzamiento de nuevos productos y servicios.
- Mejorar las aptitudes y actitudes del equipo de ventas.

Contenido

- La Conducta del Comprador.
- La Comunicación Efectiva
- La Venta Adaptativa.
- El Mapa de Competencia.
- La Propuesta de Valor.
- Manejo de la Cartera de Clientes.
- Pronóstico y Valor de la Cuenta.

Área de liderazgo

Negociación **Efectiva**

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

Soy José Lécaros, MBA bilingüe (inglés / español), con especialización en marketing y amplia experiencia en las áreas de Ventas y Marketing dentro de compañías multinacionales farmacéuticas en Colombia, Perú, Venezuela y Ecuador.

Objetivo **general**

Generar conocimientos y habilidades en negociación que puedan ser implementadas rápidamente en una empresa, tanto a nivel interno como externo.

Objetivos **específicos**

- Adquirir un esquema para entender cómo se desarrolla una negociación efectiva.
- Tomar conciencia de sus fortalezas y debilidades como negociadores.
- Aprender cómo aumentar el tamaño de la torta, creando valor en las negociaciones.
- Interiorizar técnicas de resolución de problemas para distribuir valor y reforzar las relaciones.
- Aprender cómo manejar los diferentes tipos de negociación.

Contenido

- El Conflicto en la empresa: ¿se puede evitar o debo evitarlo?
- Estilos de Negociación: ¿Dar o tomar?
- Los 7 elementos: método Harvard. Planeamiento de la Negociación y negociación 3D.
- Negociaciones difíciles: como negociar en situaciones complicadas o con gente complicada. Ser emprendedor y negociador.
- Comunicación efectiva: verbal y no verbal. El lenguaje no verbal en el cibermundo.
- Las emociones en la negociación. Conoce las expectativas básicas.

Área de liderazgo

Comunicación Asertiva con **Metodología LEGO® Serious Play®**

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

Soy Pedro Kanashiro, Facilitador certificado en LEGO® SERIOUS PLAY®, Magister en Docencia Universitaria y Gestión Educativa, Coach ICC, Diplomado en Comunicación Empresarial y Desarrollo Humano y Cultura, Ingeniero Industrial, actor, improvisador y clown. Director de Cuatro & Compañía.

Objetivo **general**

Al finalizar el curso, el participante desarrolla su capacidad de comunicarse de manera asertiva y de escuchar de manera activa, haciéndose más consciente de su propio estilo de comunicación y como este estilo puede ejercer influencia sobre sus relaciones interpersonales, encontrando además, oportunidades de mejora que favorezcan su desarrollo personal.

Objetivos **específicos**

- Llevar a la práctica los lineamientos para una comunicación asertiva.
- Identificar su estilo de comunicación, potenciando los puntos fuertes y encontrando oportunidades para mejorar.
- Reconocer la importancia de la comunicación no verbal en los procesos de comunicación interpersonales.
- Identificar los factores internos que influyen en el proceso de comunicación.
- Aplicar la escucha activa en situaciones cotidianas.

Contenido

- Fundamentos de la comunicación.
- Comunicación verbal y no verbal.
- Comunicación agresiva, pasiva y asertiva.
- Escucha activa.
- Feedback: cómo retroalimentar asertivamente.
- Storytelling.

Área de marketing

Customer **Experience**

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

Soy Nancy Escribens, Licenciada en Ciencias Administrativas por la Universidad de Lima, con estudios de posgrado en Esan, Pade de Marketing con especialización en ventas y publicidad.

Soy Raúl Galindo, Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Tecnológica de México con estudios de posgrado en Marketing en el Instituto Tecnológico de Monterrey (Kennan Flager) y en la Universidad Anáhuac de México.

Objetivo **general**

Al finalizar el curso, el participante estará en capacidad de aplicar herramientas de análisis y de gestión para diseñar una experiencia en el consumidor a lo largo del proceso de compra (Customer Journey).

Objetivos **específicos**

- Identificar los elementos que integran una propuesta de valor con base en la experiencia del consumidor.
- Diseñar una organización centrada en el consumidor.
- Identificar las acciones que mejoran la rentabilidad de una empresa fundamentadas en la generación de experiencias.
- Aplicar herramientas cuantitativas de medición de la experiencia del consumidor.

Contenido

- Definiciones y ambiente CX, UX, CRM (**Nancy Escibens**).
- Propuesta de Valor (**Raúl Galindo**).
- Customer Centricity y Journey Map (**Nancy Escribens**).
- Moments of Truth y Touchpoints (**Raúl Galindo**).
- Métricas + Análisis de caso (**Nancy Escribens**).
- The Experience Matrix + Caso práctico (**Raúl Galindo**).

Área de administración

Metodologías Ágiles **para Proyectos**

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

Soy María Alejandra Castillo, Maestría en Marketing y Gestión Comercial, U. Pacífico. Ha sido Jefe de Canales en el Banco Financiero y Subgerente de Marketing en Banco de Comercio. Consultora en Customer Experience.

Objetivo **general**

Generar conocimientos y habilidades que permitan el diagnóstico de necesidades y posibles soluciones en el más corto plazo y con el menor costo posible.

Objetivos **específicos**

- Conocer las diversas metodologías ágiles para el desarrollo de nuevos productos, servicios y/o procesos.
- Experimentar con las diversas herramientas ágiles disponibles.
- Gestionar proyectos innovadores generando valor en el menor tiempo posible.

Contenido

- Agile.
- Human Center Design.
- Lean Startup.
- UX.
- Scrum.
- Mapa de Propuesta de Valor.

Universidad Tecnológica del Perú

Escuela de Postgrado

postgradoutp.edu.pe