



DIPLOMATURA INTERNACIONAL

Gestión de Administración y Habilidades Directivas









DIPLOMATURA INTERNACIONAL

Gestión de Administración y Habilidades Directivas



La Diplomatura de Estudio en Gestión de Administración y Habilidades Directivas ha sido creada para todo profesional que desee estimular su conocimiento y comprensión de las situaciones vinculadas a las relaciones interpersonales efectivas y la administración elevando sustancialmente la calidad de su toma de decisiones y ejecutando estrategias más apropiadas según el entorno de la empresa.



Objetivos

Describir el concepto de Alineamiento Estratégico como la adecuación de los procesos de Marketing y Finanzas a las estrategias de la organización.

Evaluar el modelo de negocios según el marco de la Ventaja Competitiva de M. Porter.

Desarrollar habilidades para la mejor comunicación interpersonal.



Doble Certificación Internacional

Centrum PUCP

Diplomatura de Estudio Internacional Empresarial en Gestión de Administración y Habilidades Directivas

EADA Business School

Programa Avanzado Internacional en Gestión de Administración y Habilidades Directivas

Tercera Certificación (Opcional)
Programa Avanzado Internacional en Innovación
y Emprendimiento (viaje de estudios opcional a
Barcelona, España)



Perfil del Participante

29 años de edad en promedio5 años de experiencia promedio



0

61% mujeres39% hombres

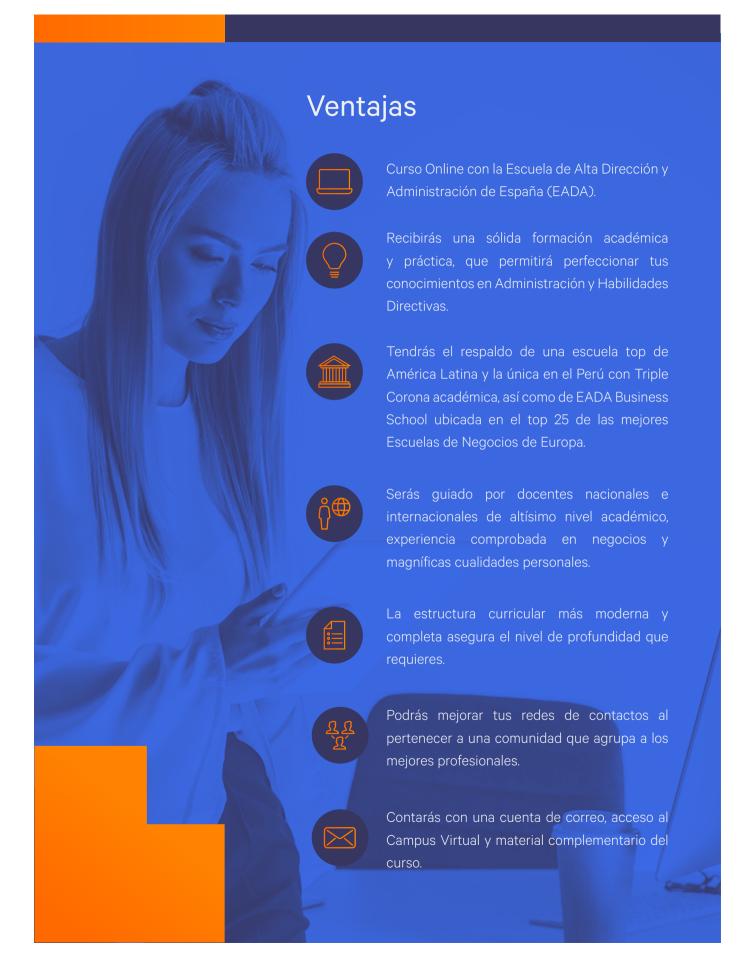
15% directores

25% jefes

23% especialistas

37% coordinadores/analistas





Plan de Estudios

Módulo I

- Comunicación Interpersonal y Presentaciones de Alto Impacto
- Autoconocimiento
- Administración General

Módulo II

- Marketing
- Coaching y Mentoring
- Liderazgo (curso online EADA)

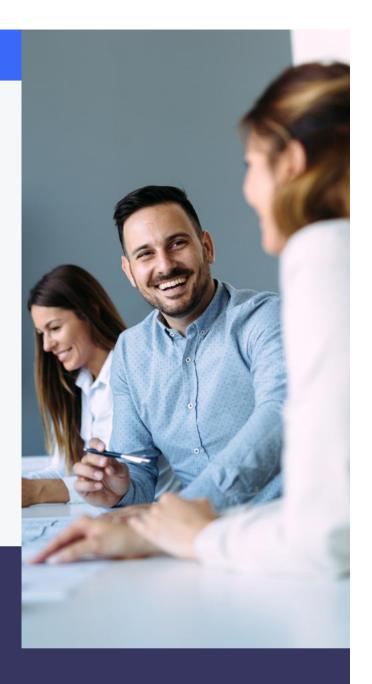
Módulo III

- Finanzas para no Especialistas
- Negociación y Manejo de Conflictos

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. De no cumplir con el quorum requerido CENTRUM PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas.

Comunicación Interpersonal y Presentaciones de Alto Impacto

Las personas que logran comunicarse de manera efectiva están en la capacidad de mejorar sus relaciones interpersonales, colaborar con la efectividad de las reuniones de trabajo, exponer sus ideas a diversas audiencias, contribuir con el clima laboral de su empresa, facilitar el trabajo en equipo, así como desarrollar su liderazgo. El estudiante podrá adquirir los principios, las herramientas y las habilidades que le permitan potenciar esta competencia tan importante para un ejecutivo.



Autoconocimiento

El éxito de una persona no depende solamente de su capacidad intelectual sino también del adecuado manejo de sus emociones. Este curso describe la inteligencia emocional, sus componentes según los modelos de D. Goleman y el de R. Bar-On, y su impacto en las relaciones interpersonales. Igualmente, se describe y

posiciona a la Programación Neurolingüística como un conjunto de técnicas muy efectivas para apoyar el desarrollo de la inteligencia emocional.

Administración General

Las organizaciones para sobrevivir en el mundo cambiante de hoy, enfrentan el reto de tener que adaptarse y modificarse estructuralmente ante las transformaciones constantes del entorno con el cual interactúan

La gerencia tiene que desarrollar las destrezas para poder competir exitosamente en base al desarrollo de estrategias y estructuras organizacionales flexibles y dinámicas. Por lo tanto, se deben desarrollar las destrezas necesarias para poder diseñar sistemas organizacionales adecuados para interaccionar eficazmente con el entorno. Por ello, el curso revisa las principales teorías clásicas y contemporáneas de la administración como base para buenas prácticas organizacionales.

Marketing

El marketing puede ser definido como el proceso por el cual la empresa de una manera rentable crea valor y satisfacción en el consumidor. Esta orientación es válida en cualquier situación de mercado, pero lo es mucho más en un contexto de cambios cada vez más rápidos, con mayor competencia y con clientes cada vez más exigentes y

fragmentados, como es el caso del mundo moderno globalizado.

Este es un curso sobre el análisis y el planeamiento de marketing. El curso está focalizado en el desarrollo de habilidades para la identificación de problemas, un adecuado análisis cuanti- cualitativo, elaboración de propuestas de solución para una oportuna toma de decisiones, en un marco de responsabilidad social y ética empresarial.



Coaching y Mentoring

La elevada competitividad de los mercados globales exige que las organizaciones alcancen permanentemente objetivos de productividad y rentabilidad cada vez mayores. Para que esta situación sea sostenible en el tiempo es necesario que el nuevo líder lleve a cabo, un proceso similar de desarrollo de las personas, desarrollando competencias y habilidades de coaching y mentoring para lograr el rendimiento efectivo de la organización como ventaja competitiva de toda empresa.

Liderazgo

La transformación de las organizaciones en aspectos como la productividad y la competitividad en la arena global y multicultural, obliga a que haya una demanda de talento humano capacitado para ejercer, un liderazgo altamente efectivo.

El desarrollo e implementación de cambio, exige que el líder tenga la capacidad de manejar diversos estilos de liderazgo. En ello influenciarán atributos tales como el pensamiento crítico y la inteligencia emocional, además de un accionar ético. Este curso será dictado con nuestra escuela socia EADA.

Finanzas para no Especialistas

La función financiera se ocupa de la conservación y la creación de riqueza. El

curso busca proporcionar al participante las herramientas y el conjunto de conocimientos necesarios que le van a permitir participar activamente en la toma de decisiones empresariales que se encuentren vinculadas con la función financiera.

Negociación y Manejo de Conflictos

Ejercer un liderazgo hoy día, implica estar en contacto con todas las áreas de la empresa, su entorno, el pasado, en donde las situaciones críticas o difíciles con clientes, jefes o compañeros de trabajo no eran atendidos óptimamente. Para lograr el éxito no basta con tener buena intención, es necesario conocer el manejo efectivo de los conflictos en el ámbito organizacional y fortalecer las habilidades de negociación bajo el enfoque del ganar - ganar y el manejo acertado de la inteligencia emocional.





Oscar Alberto Uribe Laines

Ingeniero Industrial PUCP y MBA Maastrich School of Management y Magíster en Dirección Estratégica de Empresas PUCP. Docente de Post grado en Cursos de Especialización, Instituto para la Calidad y Centro de Investigación y Servicios Educativos de la PUCP en las áreas de administración salarial, gestión de recursos humanos, y evaluación de desempeño. Docente de Pregrado en temas de gestión y dirección de empresas y recursos humanos en la Sección Ingeniería Industrial PUCP. Ha sido Director Adjunto de la Oficina de Relaciones Laborales de la PUCP.

Francisco Adolfo Dumler Cuya

Magíster en Sociología, Pontificia Universidad Católica del Perú, Administrador de Empresas, Pontificia Universidad Católica del Perú. Diploma Internacional en Negociaciones, UCES Argentina e INDES/BID, Washington. Desde hace 20 años es docente en la Pontificia Universidad Católica del Perú y en otras universidades del medio y del extranjero. Ha desarrollado labores gerenciales en diversas entidades públicas y privadas y de consultoría y asesoría en organizaciones orientadas al desarrollo social y entidades multilaterales (BID, BM, IICA, PNUD). Es actual Gerente General del Consorcio de Organizaciones privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa COPEME y Presidente para Latinoamérica de la Red Internacional de Desarrollo Económico Local.



Angel Wadilmer Noriega Mendoza

MBA de la Escuela de Negocios de la Universidad de Edimburgo, Reino Unido, en el año 2000. Anteriormente estudió Administración de Empresas en la Universidad del Pacífico y realizó estudios de especialización en marketing en ESAN. Cuenta con 15 años de experiencia profesional

vinculada con el área de marketing, tanto en el desarrollo y gerencia de productos y servicios, como en la gestión de áreas de comunicación y publicidad. Actualmente se desempeña como empresario, es socio de una empresa comercializadora de promocionales en Perú y Ecuador y dirige Intégralo BTL, una agencia de servicios de marketing. Como docente, ha dictado cursos de marketing y seminarios en diversas universidades de Lima, tanto a nivel de pregrado como de posgrado. Actualmente dicta cursos de mercadeo promocional en la Universidad del Pacífico.

Santiago Carpio Valdez

El profesor Carpio es Doctor en Comunicación Audiovisual y Publicidad por la Universidad Autónoma de Barcelona, España. Licenciado en Ciencias de la Comunicación por la Universidad de Lima. Perú.

El profesor Carpio se ha desempeñado como consultor para diversos proyectos de comunicación estratégica y corporativa (Electro Oriente, Graña y Montero, ADEX, CONCORTV, Obispado del Callao, entre otras). Ha sido asesor de la Oficina General de Comunicación Social (OGCS) de la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM) y en el Ministerio de Salud MINSA para temas de coyuntura, comunicación estratégica en el ámbito público, campañas de prevención, marketing social y comunicación para el desarrollo. También ha sido asesor en UNICEF, OIT y UAB.

Además, ha sido Director General de Comunicaciones del Ministerio de Educación, Director y Productor del Proyecto AWEITA del Grupo La República, Presidente del Consejo Consultivo de Radio y Televisión del Perú (CONCORTV), Presidente del Comité de Ética de la Sociedad Nacional de Radio y Televisión (SNRTV) y Gerente de Comunicaciones de DEVIDA. Ha dirigido, producido y asesorado diversos proyectos comunicacionales, programas de televisión, radio y documentales en los campos de salud pública, la lucha contra las drogas, la promoción de la pequeña y mediana empresa, la educación pública y la problemática social.

Se ha desempeñado como creador, director y profesor de carreras de comunicación en diferentes universidades e institutos en Perú y España (UAB, UPC, Universidad de Lima, ESAN, Toulouse Lautrec, IPP, Avansys).

Actualmente es Consultor en Comunicación Estratégica, Habilidades Socioemocionales y Storytelling. Director de la Escuela de Educación Superior Toulouse Lautrec. Profesor en CENTRUM PUCP Business School, Pontificia Universidad Católica del Perú, Universidad Continental y Universidad del Pacífico.

Jennifer Palacios Herández

La profesora Palacios es Magister en Dirección Estratégica y Liderazgo, CENTRUM. Licenciada en Psicología Clínica, Pontificia Universidad Católica del Perú.

En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como Analista de Atracción del Talento en el Banco Interbank. Consultora en Recursos Humanos en Gestión Talento. Cuenta con experiencia como jefe de práctica en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Actualmente es Analista de Atracción de Talento en el Banco Interbank.



Hans Beuermann

El profesor Beuermann es Master of Business Administration por Maastricht School of Management, Países Bajos. Magíster en Administración Estratégica de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Psicólogo Colegiado, con Diploma de Especialidad en Psicología Empresarial, por la Universidad de Lima. International Certified Coach, International Certified Business Coach & International Certified Team Coach, por la I.C.C. de Londres, Inglaterra. Certificado internacionalmente como Genos Practitioner especializado en Liderazgo Emocionalmente Inteligente.

Cuenta con más de 11 años de experiencia en desarrollo de talento humano. Se ha desempeñado como Asesor en el despacho Viceministerial de Prestaciones y Aseguramiento en Salud, en el Ministerio de Salud del Perú; como Subdirector de Programas de Alta Dirección y Consultoría en CENTRUM PUCP Business School; y como Gestor de Personas para Áreas de Negocio en el BBVA Continental.

Actualmente es Consultor en Gestión de Talento Humano, Coach Profesional y Profesor en CENTRUM PUCP Business School

^{*} Centrum PUCP se reserva el derecho de modificar la plana docente por motivos de fuerza mayor, sin perjuicio de la calidad del programa.



Executive Education

Inicio

Julio 2021

Duración y Horario

8 meses lectivos Martes y Viernes de 19:00 a 22:30hrs Curso Online EADA Business School

Modalidad

Aula virtual sincrónica, en tiempo real

Inversión*

S/. 16,500

Consulta por nuestros descuentos y facilidades de financiamiento

Requisitos

Contar con un año mínimo de experiencia en cargos ejecutivos o empresariales.

Documentos requeridos:

- Ficha de inscripción
- Copia simple del DNI (ambas caras), Carné de extranjería o Pasaporte (para postulantes extranjeros)
- Currículum Vitae no documentado y foto escaneada (Formato CENTRUM)
- Compromiso de Honor (Formato CENTRUM)
- Compromiso financiero (Formato CENTRUM)
- Abono de S/100 por proceso de admisión

* Condiciones

Los precios y condiciones están sujetos a variación

La inversión incluye:

- Emisión del diploma CENTRUM PUCP y Certificado EADA Business School
- Costos académicos

La inversión **no incluye:**

- Opción a la tercera certificación

Informes:

centrum.executivesurco@pucp.edu.pe www.centrum.pucp.edu.pe

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES













