



CURSOS DE ESPECIALIZACIÓN PARA ANALISTAS

📅 Inicio: 23 de Octubre

CURSOS DE ESPECIALIZACIÓN PARA ANALISTAS

Presentación

La situación laboral que nuestro país enfrenta al día de hoy es altamente competitiva, por ello es esencial contar con una formación especializada que incremente la empleabilidad y el desempeño en el campo laboral.

¿A quién está dirigido?

Alumnos de carreras universitarias de nivel de pregrado de 7mo ciclo en adelante, así como estudiantes del último año de carrera en institutos, con interés en profundizar sus conocimientos para competir en el mundo laboral actual.

¿Por qué estudiar un curso para ANALISTA EN CENTRUM PUCP?

- Cada curso cuenta con una estructura curricular moderna y completa.
- Mejorarás tu empleabilidad, ya que estarás preparado para competir antes de acabar tus estudios.
- Sólida formación académica y práctica, que permitirá perfeccionar tus conocimientos.
- Uso de la plataforma de aprendizaje CANVAS
- Podrás descargar las grabaciones de clases pasadas
- Horarios especiales que no interferirán con tu tiempo de estudio.

Analista en Talento Humano

Objetivo General

Reconocer los procesos vinculados a la gestión del talento humano en las organizaciones de diferentes rubros, en alineamiento con las estrategias y con la aplicación de herramientas y metodologías comprobadas.

Objetivos Específicos

- Identificar la importancia y trascendencia de los procesos de reclutamiento y selección en la gestión humana de las organizaciones.
- Distinguir los procesos específicos para la administración de las relaciones laborales en las organizaciones.
- Estructurar planes de desarrollo del talento humano capacitación como medio para mejorar las competencias de las personas en las organizaciones.

Certificación

Curso de Especialización para Analista en Gestión del Talento Humano, otorgado por CENTRUM PUCP Business School.

Cursos

• Gestión de los Procesos de Reclutamiento y Selección

El curso permite entender la importancia e implicancias de los procesos de reclutamiento y selección en la gestión humana de las organizaciones.

• Administración de la Remuneración y los Beneficios Laborales

El curso familiariza a los participantes con los principales conceptos y herramientas para el diseño y gestión de sistemas de compensaciones y beneficios, de forma alineada a los demás sistemas de gestión de recursos humanos.

• Capacitación y Desarrollo del Talento Humano

El curso presenta al participante las herramientas para incrementar los resultados de la empresa a través de personal motivado, capacitado, productivo, y que considera que la empresa es parte importante de su crecimiento personal (no solo profesional).

• Seminario de Competencias

El seminario contribuye a desarrollar y explorar un conjunto de habilidades humanas que lleven a los participantes a conjugar la competencia técnica con la excelencia interpersonal en habilidades comunicativas como liderazgo, trabajo en equipo e inteligencia emocional además de redacción profesional. Además, busca desarrollar y proyectar una imagen de credibilidad y seguridad para promover confianza y generar autoridad a través de herramientas del marketing personal como la elaboración del Curriculum Vitae y el desenvolvimiento ante una entrevista laboral.

Profesores

Arnaldi Paredes Palomino

Actualmente se desempeña como Change Management Expert en el hub de innovación del Grupo Brea, liderando proyectos para desafiar los paradigmas de negocio, operativos, tecnológicos, culturales y de talento de las empresas del grupo. Es docente de la línea formativa de Gestión de Personas, en los cursos de Gestión de Personas 1 y Comportamiento Organizacional de la carrera de Gestión y Alta Dirección de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Docente del curso de especialización para analistas en gestión del talento humano en Centrum Católica. [in Ver LinkedIn](#)

Luis Enrique Chávez Gurmendi

En relación con su experiencia profesional, se ha desempeñado como Especialista en Diseño e Implementación de Análisis, Evaluación y Categorización de Puestos, Diseño e Implementación de Estructuras de Compensaciones y Planes de Incentivos, en Diseño Organizacional, Gestión de Recursos Humanos por Competencias, Gestión del Desempeño, Desarrollo de Personal, Programas de Outplacement, Programa de Reconversión Laboral, Negociación Colectiva, Programas de Retiro y Racionalización de Personal. [in Ver LinkedIn](#)

Anna Basetti Middleton

Ha sido Gerente de Desarrollo en Marketing Personal y Profesional de Perfil- Centro de Desarrollo Personal y Profesional, Gerente de Ventas de Parque del Recuerdo, Gerente de Agencia de Pacifico Vida y más en una amplia trayectoria ejecutiva transnacional enfocada a los servicios. [in Ver LinkedIn](#)

María Graciela Gutierrez

Se ha desempeñado como docente y tutora universitaria y preuniversitaria en la Pontificia Universidad Católica del Perú, en la Universidad Peruana Cayetano Heredia y otras instituciones educativas. Autora y coautora de información y textos para la enseñanza. Actualmente se desempeña como Profesora en el Área Académica de Estrategia y Liderazgo de CENTRUM Católica Graduate Business School. [in Ver LinkedIn](#)

Analista en Supply Chain Management

Objetivo General

Distinguir los principales factores que afectan la gestión de las cadenas de suministro, integrando proveedores, clientes, canales, así como aspectos comerciales, operativos, financieros, tecnológicos, y de gestión humana.

Objetivos Específicos

- Manejar los procesos de la cadena de suministro, y cómo deben ser administrados de forma eficaz y eficiente.
- Relacionar las actividades propias de la gestión de la cadena de suministro y la gestión financiera de la organización.
- Identificar las posibilidades de construir procesos eficientes, ágiles, en la cadena de suministro.

Certificación

Curso de Especialización para Analista en Supply Chain Management, otorgado por CENTRUM PUCP Business School.

Cursos

• Supply Chain Management

El curso permite al participante entender el concepto de gestión integral de la cadena de suministro, y la importancia estratégica en los costos y el servicio al cliente; se le proporciona una visión de punta a punta de la cadena, es decir desde los proveedores relevantes hasta los clientes; y se le proporciona habilidades para el alineamiento estratégico de la cadena de suministro.

• Impactos Financieros de la Cadena de Suministro

El curso proporciona a los participantes conocimiento para enlazar el desempeño de la cadena de suministro con los indicadores financieros como por ejemplo el ROA, el ROE y el EVA.

• Cadenas de Suministro Lean

El curso provee al participante los conocimientos para aplicar la metodología de Lean Management en los procesos de la cadena de suministro, generando eficiencias y eliminando desperdicios en los procesos para así contribuir al logro de los objetivos de la organización.

• Seminario de Competencias

El seminario contribuye a desarrollar y explorar un conjunto de habilidades humanas que lleven a los participantes a conjugar la competencia técnica con la excelencia interpersonal en habilidades comunicativas como liderazgo, trabajo en equipo e inteligencia emocional además de redacción profesional. Además, busca desarrollar y proyectar una imagen de credibilidad y seguridad para promover confianza y generar autoridad a través de herramientas del marketing personal como la elaboración del Curriculum Vitae y el desenvolvimiento ante una entrevista laboral.

Profesores

David Ricardo Pinto Yoshinari

El profesor Pinto es Magíster en Dirección de Personas, Universidad del Pacífico, Perú. Ingeniero Industrial, Universidad de Lima, Perú. Auditor Líder en ISO 9001, Lloyd´s Register, Perú. Auditor Sistemas Integrados de Gestión ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001. OSHA Occupational Health and Safety Supervisor, OSHACADEMY, Peru. Especialización en TQM, Japan Union Scientist and Engineers (JUSE), Japón. [in Ver LinkedIn](#)

Juan O'Brien Cáceres

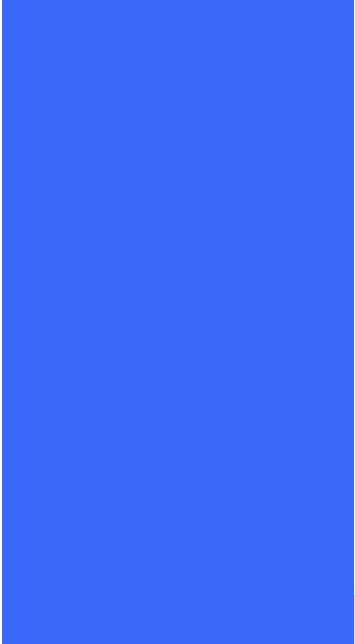
Cuenta con amplia experiencia en Banca, Inversiones, Trader Internacional, Evaluación de Proyectos, financiamiento de proyectos, Valuación de Empresas y activos; Venture Capital, Administración de valor y Consultoría en Planeamiento Estratégico. Director de empresas del sector construcción, servicios, energía y comercio. En relación con su labor docente amplia experiencia en los cursos de Finanzas Corporativas; Ingeniería Financiera y Mercado de Capitales; Gestión de Valor, Herramientas cuantitativas de marketing y Planeamiento Estratégico. [in Ver LinkedIn](#)

Anna Basetti Middleton

Ha sido Gerente de Desarrollo en Marketing Personal y Profesional de Perfil- Centro de Desarrollo Personal y Profesional, Gerente de Ventas de Parque del Recuerdo, Gerente de Agencia de Pacifico Vida y más en una amplia trayectoria ejecutiva transnacional enfocada a los servicios. [in Ver LinkedIn](#)

María Graciela Gutierrez

Se ha desempeñado como docente y tutora universitaria y preuniversitaria en la Pontificia Universidad Católica del Perú, en la Universidad Peruana Cayetano Heredia y otras instituciones educativas. Autora y coautora de información y textos para la enseñanza. Actualmente se desempeña como Profesora en el Área Académica de Estrategia y Liderazgo de CENTRUM Católica Graduate Business School. [in Ver LinkedIn](#)



Analista en Gestión Comercial

Objetivo General

Reconocer la forma en la cual se administra la gestión comercial de una manera eficiente y eficaz, desarrollando adecuadas relaciones con los clientes logrando un alto desempeño.

Objetivos Específicos

- Identificar habilidades que permitan ser más competitivo en el mercado laboral y aumentar su empleabilidad.
- Administrar los canales de venta y las cuentas clave que se implementan en la gestión comercial.
- Evaluar a los intermediarios en los canales de venta.
- Desarrollar planes de venta por canales directos o indirectos.

Certificación

Curso de Especialización para Analista en Gestión Comercial, otorgado por CENTRUM PUCP Business School.

Cursos

• Gestión de la Inteligencia Comercial

El curso presenta información sobre el análisis y la formulación de estrategias de venta basadas en la inteligencia comercial, que debe ejecutarse de manera cotidiana en la empresa para estar bien informados de lo que pasa en el mercado, y está enfocado en el desarrollo de habilidades para un adecuado análisis cualitativo y cuantitativo de la información comercial, que permita la elaboración de estrategias y planes de ventas efectivos, asegurando una oportuna toma de decisiones.

• Canales de Ventas y Trade Marketing

El curso presenta el proceso a seguir para diseñar una estrategia comercial de alta dirección, alineada al plan de marketing de la empresa, que mantenga la coherencia con las cuatro fases que componen el Ciclo de Valor: Identificar, Crear, Entregar, Sostener. Se analizarán todos los canales de ventas disponibles y la importancia del Trade Marketing como estrategia de manejo de distribuidores y puntos de venta.

• Gestión de Cuentas Claves, Fidelización y Ventas B2C-B2B

El curso presenta elementos fundamentales del contexto comercial: El enfoque estratégico de la gestión de cuentas clave, y la fidelización de clientes tanto en ventas a consumidores finales (B2C) como en ventas empresa a empresa (B2B), brindando calidad y servicio de excelencia que diferencie a la empresa de sus competidores en el mercado. Se estudian los conceptos y fundamentos, y cómo aplicarlos para conseguir que las empresas comercialicen productos (bienes y servicios) de forma exitosa.

• Seminario de Competencias

El seminario contribuye a desarrollar y explorar un conjunto de habilidades humanas que lleven a los participantes a conjugar la competencia técnica con la excelencia interpersonal en habilidades comunicativas como liderazgo, trabajo en equipo e inteligencia emocional además de redacción profesional. Además, busca desarrollar y proyectar una imagen de credibilidad y seguridad para promover confianza y generar autoridad a través de herramientas del marketing personal como la elaboración del Curriculum Vitae y el desenvolvimiento ante una entrevista laboral.

Profesores

Paul Marcelo Pimentel Bernal

Amplia experiencia como Gerente, Ejecutivo, Consultor y Profesor. Ha desarrollado su actividad profesional en Sudamérica y Centroamérica en Control de Gestión, Finanzas, Contabilidad, Recursos Humanos y Planeación Estratégica en empresas multinacionales y corporaciones como Santander, BBVA, Belcorp, entre otras. Se ha desempeñado como capacitador profesional en Guatemala, El Salvador y Bolivia. Es Financial Advisor en un importante holding nacional con negocios en el sector el inmobiliario, importador, de almacenaje y de servicios empresariales.

 [Ver LinkedIn](#)

Luis Bailly Velasco

El profesor Bailly es Doctor en Administración, Universidad Nacional Federico Villarreal, Perú. Magíster en Marketing, UPC, Perú. Bachiller en Ingeniería industrial, Universidad Nacional Federico Villarreal, Perú.  [Ver LinkedIn](#)


Rolando Carrasco Cuadros

El profesor Carrasco es Master of Business Administration MBA, ESADE Business School, Barcelona, España. Magíster en Administración de Empresas, Pacífico Business School, Perú. Máster en Dirección de Marketing y Ventas, CEU Business School, Madrid, España. Bachiller en Administración de Empresas, Universidad Católica San Pablo, Perú.  [Ver LinkedIn](#)

Sol Sanguinetti

La profesora Sanguinetti es Master of Public Administration de la Universidad de Columbia, Estados Unidos. Bachiller en Ciencias de la Comunicación, Universidad de Lima, Perú.  [Ver LinkedIn](#)

Melissa Aponte Trujillo

La profesora Aponte es Magíster en Administración Estratégica de Empresas por CENTRUM PUCP Business School (Perú), Máster en Liderazgo Internacional por EADA Business School (España) y miembro de Beta Gamma Sigma. Licenciada en Ciencias de la Comunicación por la Pontificia Universidad Católica del Perú.  [Ver LinkedIn](#)





Executive Education SAN MIGUEL

Inicio

23 de Octubre 2021

Duración

5 meses

Inversión

S/. 2,100

*Consulta por las promociones y descuentos vigentes


Frecuencia


Sábados desde las 02:30 p.m.
hasta las 06:00 pm.

Modalidad

Aula virtual sincrónica
Clases en tiempo real

Informes:

 Carina Mena
 cmenay@pucp.edu.pe
 940 101 495

 Anneth Quijandria
 aquiandriap@pucp.edu.pe
 940 099 150



EXECUTIVE EDUCATION
Nº 1 TOP 10
en el Perú en Latinoamérica
Financial Times 2018