



PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN

Microfinanzas para Asesores de Negocios



Inicio
29 de
septiembre



Duración
4 meses
lectivos



Modalidad
Online en
tiempo real

Somos una Escuela de Negocios
referente en el mundo y la
**primera en el Perú con 4 Acreditaciones
a la Excelencia Académica**

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA

Nº 1
EN PERÚ

Nº 5
EN LATAM

Nº 20
EN EL MUNDO

Según el último Ranking del Financial Times 2026.
(La publicación de negocios más respetada a nivel global)



**EXECUTIVE
EDUCATION
2026 RANKING**



Desarrolla el perfil que hoy demandan las instituciones microfinancieras de alto desempeño

Fortalece tus competencias para gestionar el ciclo integral del crédito, evaluar operaciones, desarrollar relaciones comerciales de largo plazo y optimizar la gestión de cartera mediante herramientas de inteligencia artificial y analítica comercial.

Prepárate para generar resultados sostenibles, maximizar la productividad y aportar mayor valor a la gestión del negocio microfinanciero.



APRENDIZAJES

01. **Aplica** herramientas para la gestión autónoma de una cartera microfinanciera bajo estándares comerciales y de riesgo de una IMF regulada.
02. **Conduce** el ciclo completo del crédito desde la prospección hasta la recuperación, integrando criterios comerciales, de riesgo y de experiencia del cliente.
03. **Demuestra** habilidades blandas comerciales avanzadas en entornos exigentes, para sostener un desempeño consistente en su gestión profesional.

CERTIFICADO

Programa de Especialización en
Microfinanzas para Asesores de Negocios



Requisitos: Haber aprobado satisfactoriamente el programa y cumplir con los requisitos administrativos. La nota mínima aprobatoria para obtener el certificado de estudios es de 11 en cada uno de los diferentes cursos.

CONTENIDO DEL PROGRAMA

01_ PROSPECCIÓN Y CAPTACIÓN COMERCIAL EN MICROFINANZAS

- Identificación de oportunidades en mercados microfinancieros.
- Segmentación de clientes y zonas comerciales.
- Técnicas de prospección en campo y canales digitales
- Estrategias de captación de microempresarios
- Diseño de propuestas de valor y pitch comercial
- Desarrollo y gestión de cartera de prospectos
- Simulación de visitas y entrevistas comerciales
- Casos prácticos de instituciones microfinancieras

02_ NEGOCIACIÓN Y CIERRE COMERCIAL CON MICROEMPRESARIOS

- Técnicas de negociación aplicadas a microfinanzas
- Construcción de propuestas comerciales diferenciadas
- Manejo de objeciones y cierre efectivo de ventas
- Evaluación de condiciones crediticias (tasa, plazo y garantías)
- Estrategias de venta cruzada (cross-selling)
- Gestión de relaciones comerciales de largo plazo
- Simulación de negociaciones y comités comerciales
- Buenas prácticas para una cartera rentable y sostenible

03_ EVALUACIÓN CREDITICIA APLICADA CON IA

- Levantamiento de información financiera en campo
- Análisis financiero del microempresario
- Evaluación de capacidad y voluntad de pago
- Uso de herramientas de scoring con Inteligencia Artificial
- Interpretación de indicadores y alertas de riesgo
- Elaboración de expedientes de crédito
- Sustentación técnica de operaciones crediticias
- Simulación de evaluación en comités de crédito

MÓDULO 1

04_ GESTIÓN RELACIONAL Y COBRANZA PREDICTIVA

- Gestión estratégica de la cartera de clientes
- Identificación temprana de riesgos de morosidad
- Técnicas de cobranza preventiva y predictiva
- Diseño de estrategias de cobranza segmentadas
- Comunicación efectiva en situaciones de cobranza
- Negociación y recuperación de créditos
- Coordinación con equipos de cobranza especializada
- Fidelización y fortalecimiento de la relación con el cliente

05_ HABILIDADES BLANDAS COMERCIALES PARA EL ASESOR DE NEGOCIOS

- Comunicación efectiva y persuasiva
- Inteligencia emocional aplicada a la gestión comercial
- Manejo del estrés y resiliencia profesional
- Gestión del tiempo y productividad personal
- Orientación al logro de metas comerciales
- Técnicas de negociación y escucha activa
- Desarrollo de confianza y credibilidad con el cliente
- Role plays basados en situaciones reales de campo

06_ INTELIGENCIA COMERCIAL E IA PARA PRODUCTIVIDAD DEL ASESOR

- Aplicación de IA en la gestión comercial
- Uso de asistentes inteligentes para el ciclo de ventas
- Dashboards comerciales para seguimiento de cartera
- Automatización de tareas comerciales y administrativas
- IA para análisis de clientes y oportunidades
- Redacción asistida para comunicaciones comerciales
- Elaboración de reportes y presentaciones con IA
- Herramientas digitales para incrementar la productividad del asesor

Microfinanzas para Asesores de Negocios



**Executive
Education**

Inicio

29 de septiembre de 2026

Duración y Horario

4 meses lectivos / 90 horas

Martes y Jueves de 07:00 a 10:30 p.m.

Modalidad

Online en tiempo real

Inversión

S/. 4,500

*Para el financiamiento directo otorgado por Centrum PUCP, los participantes y sus respectivos avales deberán suscribir letras de cambio electrónicas como requisito indispensable para estar matriculado en el programa o curso académico escogido.

La inversión incluye:

- Emisión del certificado por Centrum PUCP
- Materiales académicos

La inversión no incluye:

- Emisión de otros certificados (participación, constancia de notas, mallas académicas, etc.)

INFORMES:

✉ executive.centrum@pucp.edu.pe

🌐 centrum.pucp.edu.pe



CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA