



STRATEGOS
ESCUELA DE NEGOCIOS



**“La calidad es el único camino
para el crecimiento”**

-Jack Welch



STRATEGOS
ESCUELA DE NEGOCIOS

ÍNDICE

QUIÉNES SOMOS	2
QUÉ ES EL bMBA	2
MODALIDAD DE ENSEÑANZA	3
BENEFICIOS	4
DETALLES SOBRE CLASES	5
MÓDULOS	6
ADMISIÓN	14
DOBLE CERTIFICACIÓN	15
MENTORES DE ÉXITO	16
COACHING EJECUTIVO	19

¿QUIÉNES SOMOS?

Somos la **primera escuela de negocios nativa digital** que ofrece programas y cursos de Dirección y Liderazgo a Ejecutivos y Directivos de Latinoamérica.

Formamos líderes para los diversos sectores de negocios alineando sus talentos con las necesidades del rol directivo, en tiempos de transformación digital y rediseño de economía global.

¿QUÉ ES EL bMBA?

bMBA es un programa de Dirección y Liderazgo que conecta el crecimiento de profesionales en línea de carrera directiva con el desarrollo de competencias y habilidades en el arte de la Dirección de equipos y empresas.



MODALIDAD DE ENSEÑANZA

Metodología virtual sincrónica y experiencial. Aprendes y aplicas. Nuestro plan de estudios está estructurado con el fin de potenciar tus talentos, competencias y habilidades en **el arte de dirigir**. Diseñarás tu plan estratégico con la mentalidad de un CEO.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

- **Profesionales en línea de carrera directiva o ejecutivos senior** que deseen actualizar conocimientos.

BENEFICIOS



Aceleras tu **carrera Directiva** y Elevas **tu** valoración **Profesional**.



En 7 meses vives la experiencia de un **MBA**.



Relación directa con Docentes y Mentores Practitioners.



Doble Certificación.



Material académico y **sesiones grabadas** disponible 24/7 en la plataforma **sCampus**.



Sesiones de **Coaching Ejecutivo**.

INICIO DE CLASES

07/11/2022

FIN DE CLASES

21/05/2023

INVERSIÓN

S/. 1,490 x módulo

***PROMOCIÓN**

S/. 1,149 x módulo

DURACIÓN

- 28 semanas

MÉTODOS DE PAGO

- Con tarjeta de crédito o débito desde la página web.
- Financiamiento directo.

**“Obtén tu Doble Certificación en Dirección y Liderazgo
en solo 7 meses”**



MÓDULOS DEL bMBA

1 **Liderazgo**

4 **Gestión Humana y
Cultura Organizacional**

2 **Comunicación en los
Negocios y Presencia
Ejecutiva**

5 **Dirección Financiera
y Economía Global**

3 **Gestión Comercial
y Marketing**

6 **Dirección de
Operaciones**

7 **Dirección Estratégica
y Emprendimiento**

MÓDULO I: LIDERAZGO

Los **líderes inspiran acción**. Este módulo profundiza en los conceptos, herramientas y habilidades que los líderes necesitan hoy. Combina **teoría y práctica** para examinar diversos temas como el fortalecimiento de la inteligencia emocional, la motivación, el liderazgo del cambio, la alineación de quipos y la gestión de emociones y conflictos.

Sesiones Académicas

Semana 1

Sesión 1: El pensamiento del líder y liderazgo efectivo

Sesión 2: Estilos de Liderazgo

Semana 2

Sesión 3: Identificamos tu estilo de liderazgo

Sesión 4: Desarrollo de equipos de alto rendimiento

Semana 3

Sesión 5: Manejo de conflictos

Sesión 6: Toma de decisiones

Semana 4

Sesión 7: Liderando a través de las relaciones

Sesión 8: Ejecución de plan de acción

MÓDULO II: COMUNICACIÓN EN LOS NEGOCIOS Y PRESENCIA EJECUTIVA

Tú **éxito profesional** y capacidad de Liderazgo dependen de una **comunicación eficaz**. Este módulo te ayudará a poner en práctica técnicas especializadas que potenciarán tu presencia ejecutiva, liderazgo, comunicación en los negocios, manejo de crisis en el entorno laboral, relaciones y desempeño de presentaciones de alto impacto.

Sesiones Académicas

Semana 1

Sesión 1: Presencia Ejecutiva

Sesión 2: Preguntas poderosas y el arte de escuchar

Semana 2

Sesión 3: Comunicación Interpersonal

Sesión 4: El Arte de persuadir

Semana 3

Sesión 5: Comunicación estratégica

Sesión 6: Comunicación en tiempos de crisis

Semana 4

Sesión 7: Presentación de Alto Impacto

Sesión 8: Escritura Ejecutiva

MÓDULO III. DIRECCIÓN COMERCIAL Y DE MARKETING

El Marketing es el proceso de convertir deseos y necesidades en decisiones y acciones. Este módulo te llevará a elaborar **planes de marketing integral, posicionamiento** y estrategia de productos, precios, valor de marca, psicología del consumidor e **investigación cualitativa y cuantitativa**.

Sesiones Académicas

Semana 1

Sesión 1: Marketing Global / Análisis de Mercado

Sesión 2: Plan de Marketing

Semana 2

Sesión 3: Metodología de Precio

Sesión 4: Insights del Consumidor

Semana 3

Sesión 5: Propuestas de Valor

Sesión 6: Estrategias de Productos y Servicios

Semana 4

Sesión 7: Marketing Digital

Sesión 8: Plan comercial, Budget y Forecast

MÓDULO IV: GESTIÓN HUMANA Y CULTURAL ORGANIZACIONAL

Al convertirte en **gerente** tu capacidad para seleccionar, promover, desarrollar, motivar y **administrar** a las personas de tu organización se vuelve determinante. Este módulo te ayudará a posicionar a cada uno de los miembros de tu equipo en el área adecuada, **evaluar su desempeño** y **gestionar de manera eficiente sus talentos**. Además, comprenderás y organizarás el cambio de tu empresa controlando el impacto durante el proceso.

Sesiones Académicas

Semana 1

Sesión 1: Estrategia Laboral y Propósito

Sesión 2: Gestión de equipos: Tradicional y Virtual

Semana 2

Sesión 3: Procesos de Contratación: Análisis de Comportamiento

Sesión 4: Procesos de Contratación: Gestión del talento-Herramientas

Semana 3

Sesión 5: Coaching y Motivación de Personal-Regla 10-20-70.

Sesión 6: Evaluación de Rendimiento

Semana 4

Sesión 7: Cultura Organizacional local

Sesión 8: Cultura Organizacional Global

MÓDULO V: DIRECCIÓN FINANCIERA Y ECONOMÍA GLOBAL

La economía gerencial te ayuda a tomar decisiones de manera personal y empresarial. Esta debe ser estratégica y más aún **en tiempos de crisis**. La contabilidad financiera es el “lenguaje de los negocios”. Este módulo ayudará a formar líderes que desarrollen fluidez en conceptos, principios y **herramientas financieras** para comprender e impulsar **decisiones organizacionales efectivas**.

Sesiones Académicas

Semana 1

Sesión 1: Macroeconomía / Indicadores económicos

Sesión 2: Microeconomía / Factores del Mercado

Semana 2

Sesión 3: Finanzas contables: declaraciones financieras / Balance General

Sesión 4: P&L / Flujo de Caja

Semana 3

Sesión 5: Gerencia Financiera: Análisis de costos, Plan de negocios, Presupuestos.

Sesión 6: Finanzas de Inversión: CFO, CE. Indicadores de rendimiento.

Semana 4

Sesión 7: Forecast y Plan Financiero.

Sesión 8: Gestión del Capital.

MÓDULO VI: DIRECCIÓN DE OPERACIONES

Cual sea el negocio o la industria en la que te encuentres, las empresas exigen la entrega eficiente de **bienes y servicios de alta calidad a los clientes**. Este módulo te ayudará a proyectar el diseño, la gestión de calidad, la cadena de suministro, la gestión de proyectos y técnicas de fabricación ajustada a la estructura organizacional.

Sesiones Académicas

Semana 1

Sesión 1: Gerencia de Operaciones: construcción de procesos

Sesión 2: Gerencia de Operaciones: tipos de procesos

Semana 2

Sesión 3: Metodología de la excelencia operativa: Lean y Six Sigma

Sesión 4: Mitigación y reducción de errores en los procesos

Semana 3

Sesión 5: Design Thinking para productos

Sesión 6: Design Thinking para servicios

Semana 4

Sesión 7: Suplain Chain

Sesión 8: Ventaja competitiva en la Gerencia de Operaciones

MÓDULO VII: DIRECCIÓN ESTRATÉGICA Y EMPRENDIMIENTO

Este módulo te ayudará a potenciar tu **pensamiento estratégico** en todos los campos de la organización y a tomar una decisión basada en una estrategia ganadora. Te permitirá identificar lo que motiva a un emprendedor y pasar por las etapas de **planificación, financiamiento y lanzamiento** de un nuevo proyecto.

Sesiones Académicas

Semana 1

Sesión 1: Estrategia y entornos de competencia
Sesión 2: Estrategias de crecimiento empresarial

Semana 2

Sesión 3: Exploración de Opciones
Sesión 4: Como analizar riesgos

Semana 3

Sesión 5: Definir estrategia para ganar
Sesión 6: Identificando movimientos estratégicos para vencer la competencia

Semana 4

Sesión 7: El plan estratégico - Diseño
Sesión 8: El plan estratégico - Ejecución y gerenciamiento.



ADMISIÓN

- **Título Profesional o de Bachiller** con mínimo 5 años de experiencia profesional.
- **Solicitud de bMBA** con términos y condiciones firmadas.
- **Expediente personal** con documentación solicitada por la Escuela de Negocios.

CERTIFICACIÓN DOBLE

El participante recibirá por parte de STRATEGOS Escuela de Negocios la **certificación del bMBA + la Certificación de Desarrollo de Competencias Directivas** en formato físico y digital.

GRADUACIÓN

La graduación se realizará el día **25 de mayo de 2023** bajo la modalidad presencial.



MENTORES DE ÉXITO

CEOs y líderes de grandes industrias compartirán su experiencia contigo.



SILVIA CASTAÑEDA

Directora de Administración y Finanzas en Compañías Transnacionales, con sólida experiencia como CFO. Graduada como contadora pública, con especialización en impuestos en la Universidad Ricardo Palma, y Diplomados de Administración de Negocios en ESAN y Programa de Desarrollo Directivo del PAD de la Universidad de Piura. Cuenta con una sostenida trayectoria en los sectores de Tecnología y Servicios, y tiene altas habilidades para identificar problemas complejos, comprender rápidamente la organización y sus resultados, y ser un eficaz partner de negocio.



WALTER CALDERÓN

Experiencia siendo Director de Operaciones y de Ventas en Italtel, Vicepresidente Regional de Ventas responsable del éxito de los P&L en Perú y Chile en Anixter, con experiencia en el campo de Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones, así como en la Creación y Gestión de Equipos de Alto Rendimiento. Ingeniero Electrónico de profesión, egresado de la escuela de Alta Dirección de la Universidad de Piura con un MBA en Administración y Dirección de Empresas en Jack Welch Management Institute de la Universidad de Strayer.



WILLIAM GONZALEZ

Gerente General de Italtel desde hace ocho años, y anterior Director Regional de la empresa, en Perú y Colombia; con vasta experiencia en Dirección Estratégica. Ingeniero Electrónico de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos con un Máster en Administración y Estrategia en el Tecnológico de Monterrey y un MBA en Transformación Digital del MIT Sloan School of Management. También ha sido Gerente de Ventas en CISCO Perú, Gerente de Networking en NCR e Ingeniero de Ventas en Alcatel.



DIEGO NOREÑA

Director de Innovación en RC Química y Profesor en la Escuela de Posgrado de la Universidad de Lima. Graduado en Administración de Empresas en la Universidad de Lima, con un Doctorado en Administración Estratégica de Empresas de la Pontificia Universidad Católica del Perú, un MBA en Esade Business School, un Magíster en Administración de Empresas en la Universidad Adolfo Ibáñez y Diplomados de Design Thinking y Management Leadership en el Massachusetts Institute of Technology.



MATÍAS FAGNILLI

Director de canales de venta LATAM, Marketing Manager Region CALA, Caribe y Latinoamérica durante 15 años para empresas como Lucent Technologies, AVAYA y CommScope Enterprise Solutions. Mas de 20 años de experiencia en la industria de las telecomunicaciones. Miembro experto del ISO / IEC JTC 1 / SC 25 WG3 working group, un grupo que supervisa el desarrollo de normas relativas a la infraestructura de telecomunicaciones. Profesional de Marketing de la Escuela Argentina de Negocios.



PERCY CARO

Gerente de Tecnologías de Información, con amplia experiencia en el área. Ingeniero Electrónico con Maestría en Administración de Negocios y segunda maestría en Administración en Gestión Pública, con mención en Defensa Nacional. Ha sido Director de Tecnología y Transmisiones de los Juegos Panamericanos Lima 2019, Director General de Tecnología de Inf. y Com. del Ministerio del Interior, y es el actual Gerente de Tecnologías de Información de la Universidad Alas Peruanas.



GREGORIO BULNES

Gerente General en Telmark Data, Ejecutivo Senior, Bilingüe e Ingeniero Electrónico con especialización en Gestión de Proyectos y Negocios. Tiene una amplia trayectoria en las áreas de telecomunicaciones, Diseño de Redes y Gestión de Proyectos. Posee sólidas habilidades en Desarrollo de Negocios y Relación con el Cliente a nivel C. Así como gran conocimiento y experiencia del Mercado Latinoamericano. Halaburado en Empresas Líderes en Telecomunicaciones como Alcatel, Lucent, Telmark y Airbus.



ALDO ARCINIEGA

Ha sido Gerente General y de Áreas Comerciales en empresas como Microsoft Peru, CISCO Systems, etc. Es el actual Gerente General en Italtel Perú, y posee más de quince años de experiencia en las áreas de Marketing/Ventas, Consultoría de Negocios, Gestión de Relaciones con Clientes, Marketing, Gestión de Canales y Tecnologías de la Información. Se destaca por ser un profesional enfocado en la orientación de resultados empresariales mediante el Diseño e Implementación de Planes Estratégicos, Formulación de Planes de Acción y Gestión de Alianzas Estratégicas.



BORIS REYES

Director Regional de Ventas FlexGate Int, CEO Program Management en Northwest University, Ingeniero Electrónico en la Escuela Politécnica Nacional de Quito, Ecuador y Gerente y Líder de negocios con más de veinte años de experiencia en las TIC de compañías multinacionales. Se destaca por ser un profesional que construye equipos de ventas y/u operaciones de alto desempeño, logra resultados efectivos y crea valor, para generar ganancias medibles y sostenibles en las organizaciones en las que trabaja.

COACHING EJECUTIVO

CEOs y líderes de grandes industrias compartirán su experiencia contigo.



LILIANA CARRILLO

Ejecutiva senior bilingüe, especialista en Estrategia Empresarial y Gestión por Procesos con amplia experiencia en el sector público y privado en proyectos de Re-Ingeniería de Procesos, Diseño Organizacional, Gestión de Organizaciones de servicios, Docencia, unidades de Capacitación y Atención al Cliente. Se destaca por su enfoque en el trabajo creativo y participativo de las organizaciones en sus procesos de planificación, mejora y re diseño. Tiene un MBA en Estrategia y Política empresarial de EGADE Business School.



SERGIO GAMARRA

Coach Ejecutivo para Directivos y equipos de Alto Rendimiento. Coach Profesional certificado por LATAM COACHING NETWORK y acreditado por la International Association of Coaching (IAC) MBA en EUDE Business School, Master en Administración y Dirección de Empresas. Programa de aAlta Direccion para propietarios de empresas en el PAD de la Universidad de Piura. Actualmente Director Comercial en Global Network Systems. Ejecutiva Senior con más de 20 años de experiencia en empresas Nacionales y Transnacionales en el rubro de las Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información.



LUCERO LEÓN

Coach Ejecutivo Internacional, certificado por LATAM COACHING NETWORK y acreditado por la International Association of Coaching (IAC) MBA en EUDE Business School, Master en Administración y Dirección de Empresas. Director Comercial en Global Network Systems. Ejecutiva Senior con más de 20 años de experiencia en empresas Nacionales y Transnacionales en el rubro de las Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información. Programa de Altas Dirección PPE en el PAD. Coach Profesional con especialización en Coaching Ejecutivo para Directivos y equipos de Alto Rendimiento.



STRATEGOS

ESCUELA DE NEGOCIOS



El Derby 055,
Edif. Cronos, Torre 1 piso 7
Santiago de Surco,
Lima 33, Perú
Info@strategos.edu.pe
www.strategos.edu.pe