

CERTIFICACIÓN EN

BUSINESS PLAN:

Desarrollo de un plan de negocios para PYMES

TRANSMISIÓN
A TRÁVES DE



DOBLE
CERTIFICACIÓN



esan GRADUATE
SCHOOL OF
BUSINESS

Objetivo del certificado

Las PYMEs son una fuente de ingresos y empleos importante para el país, llegando a generar alrededor del 10% de los empleos. Sin embargo, ante la coyuntura actual el tener claros conceptos y herramientas que permitan mejorar la gestión en las 4 áreas que más atención requieren en la gestión es clave para poder sobrellevar esta etapa de reactivación.

Este certificado tiene el objetivo de proporcionar a los participantes una visión de las herramientas del plan de negocios con la finalidad de co-crear los principales lineamientos del plan tomando en cuenta un presupuesto relativamente bajo y considerando la coyuntura COVID-19.



Participantes

Emprendedores, gerentes, jefes, dueños de PYMES, consultores, evaluadores financieros y todos aquellos profesionales relacionados a su gestión.

Duración

El programa completo consta de cuatro seminarios online con una duración total de 24 horas.



Los participantes obtendrán



DOBLE
CERTIFICACIÓN POR:

✓ **ESAN GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS**

TOP 5 en Latinoamérica*, entre las escuelas de negocio más importantes y N°1 en Perú.

**Ranking MBA Latinoamérica 2019 de América Economía*

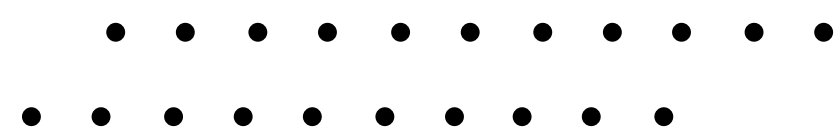
✓ **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA**

Gremio empresarial más grande de Perú y referente a nivel de Latinoamérica con más de 15,000 empresas asociadas.

Esta es una oportunidad única para obtener una doble certificación, la inscripción y asistencia incluye:

- ✓ Certificado de participación(**)
- ✓ Material de clase

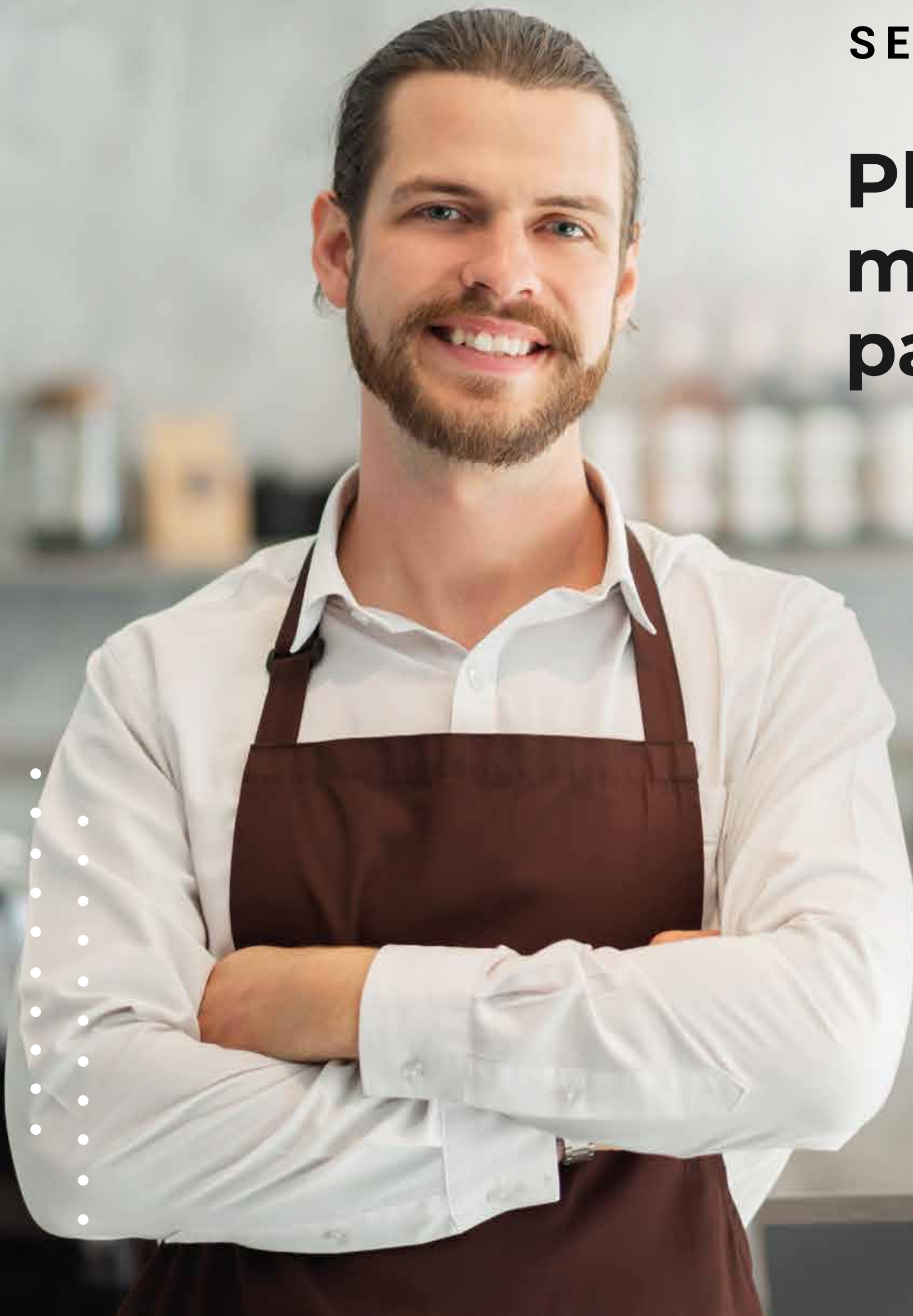
(**) Para la obtención del certificado se requiere la asistencia del participante durante el total de la duración de la certificación.



Aprénderas

SEMINARIO 1

Plan de marketing para PYMEs



Objetivo

Proporcionar a los participantes una visión panorámica de las herramientas del plan de marketing con la finalidad de co-crear los principales lineamientos del plan tomando en cuenta un presupuesto relativamente bajo y considerando la coyuntura crisis

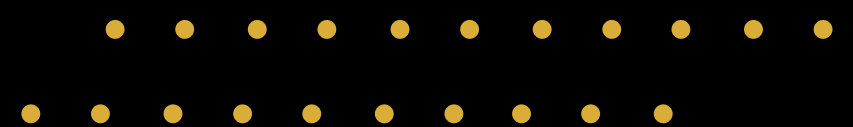
1



Temario:

- Segmentación y mercado meta
- Propuesta de valor (concepto)
- Objetivo de ventas
- Comportamientos a ser cambiados en el cliente
- Estrategias de Marketing: Precios, Medios, Distribución, Portafolio (según aplique).
- Presupuesto de marketing
- KPIs

Profesor: Gonzalo Guerra Garcia



Aprénderas

SEMINARIO 2

Logística para PYMES



Objetivo

Objetivo: Brindar a los participantes las herramientas y conceptos fundamentales para una adecuada gestión logística en sus empresas, así como las buenas prácticas en cada una de los procesos asociados a la logística.



Temario:

- I. Importancia de la gestión logística en las empresas
 - ¿Por qué es necesario gestionar adecuadamente la logística?
 - Coyuntura actual y logística
 - Impacto de la logística en los resultados y en la competitividad
 - Logística y sus principales procesos
- II. Errores, buenas prácticas e indicadores base en los procesos logísticos:
 - Planificación
 - Compras y adquisiciones
 - Almacenamiento e inventarios
 - Distribución y transporte
 - Servicio al cliente
- III. Importancia de la mejora de procesos en la logística y las operaciones
 - Diseño del producto y servicios
 - Generación de valor
 - Análisis y mejora de procesos

Profesor: Aldo de la cruz

Aprénderas

SEMINARIO 3

Plan de ventas para PYMEs



Objetivo

Brindar a los participantes una amplia visión de los canales de distribución, estructura comercial, plan de ventas y la gestión de clientes considerando la coyuntura actual, con el fin de incrementar los volúmenes de venta y maximizar los ingresos.



Temario:

- I. Canales de distribución:
 - Niveles de desarrollo de mercado
 - Elaboración de rutas de venta
 - Funciones del canal de distribución
 - Tipos de distribución
 - Estrategias de distribución
 - Cambios generados por el comercio online

- II. Estructura comercial:
 - Concepto de venta
 - Tipos de venta
 - Selección de fuerza de ventas
 - Evaluación de equipos de venta
 - Funciones del área de ventas
 - Cuantificación de equipos de venta
 - Sistema de comisiones

- III. Plan de ventas:
 - Plan de ventas en la era digital
 - Beneficios de los medios digitales en el plan de ventas
 - Técnicas de venta en la era digital
 - Omnicanalidad

- IV. Gestión de clientes:
 - Concepto tradicional vs enfoque actual
 - Concepto de servicio
 - Características del servicio
 - Elementos en la estrategia de servicios
 - Modelo de servicio postventa

Profesor: Carlos Urbina

Aprénderas

SEMINARIO 4

Financiamiento para PYMES



LOREM
+0.7844

IPSUM
-4.5489

DOLOR
+6.2035

SIT
-0.8965

AMET
+3.529

CONSECT
-2994

ADIPISCING
-8.3748

+Add

+4.006

25.820

18.775

+5.434

+2.903

-0.438

+3.110

-8.325

Objetivo

Brindar a los participantes las herramientas para la elaboración de su modelo de negocio, flujos de caja, así como los lineamientos para la solicitud, obtención y análisis de las alternativas de financiamiento para sus empresas.



Temario:

- I. Desarrollo financiero del modelo del negocio en Excel con la finalidad de confirmar que tenemos una oportunidad de negocio y establecemos metas de corto, mediano y largo plazo. Este documento servirá finalmente para determinar la valorización de la oportunidad de negocio
 - Definir el target del negocio
 - Identificación de los principales drivers del negocio.
 - Desarrollar el flujo de caja económico y financiero del negocio
 - Determinar el Pay-back, VAN, TIR y análisis de sensibilidad del negocio.
- II. Elaboración del flujo de caja Operativo
 - ¿Cuáles son los criterios generales que se deben considerar?
 - ¿Cómo hacer pronósticos de ingresos y egresos?
 - El flujo de caja operativo, flujo caja financiero
 - Indicadores de Liquidez y Solvencia
- III. Lineamientos para solicitar un financiamiento ante una entidad financiera / Alternativas de Financiamiento.
 - Aspectos generales de la evaluación crediticia
 - Algunas razones por las que se rechazan las solicitudes de créditos
 - Información que se debe preparar sobre la empresa
 - Análisis de las alternativas de financiamiento: costo efectivo, condiciones del financiamiento.
 - Estimación de la capacidad máxima de endeudamiento
 - Financiamiento tradicional (Capital de trabajo, activo fijo, factoring, leasing, proveedores)
 - Financiamiento no tradicional (Fintech)
 - Inversionistas, Fondos de Inversión

Profesor: José Calle

Profesores



Gonzalo Guerra Garcia

MBA por ESAN Graduate School of Business. Ha ocupado puestos gerenciales en el área comercial en las empresas Unilever (2000-2004), BAT Peru & Ecuador (2004-2010), Backus (2010-2014), SABMiller Latin America (2014-2016), Kimberly Clark Andean Region (2016-2018). Actualmente ocupa el cargo de Director Comercial de ESAN Graduate School of Business.



Carlos Medardo Urbina Rivera

MBA por Universidad del Pacífico. Ingeniero Industrial por Universidad de Lima. Diplomado en Marketing Estratégico por TEC de Monterrey. Consultor de Empresas especializado en comercialización y planificación estratégica. Experiencia profesional en empresas nacionales y transnacionales ocupando cargos gerenciales en áreas comerciales, administrativas y de proyectos. Amplia experiencia en ventas, desarrollo de productos, planeamiento estratégico, manejo de cuentas claves y desarrollo de planes de marketing de servicios y consumo masivo. Ha laborado en empresas de Perú y México del Grupo AJE, Telefónica del Perú, Embotelladora Rivera (PEPSI), Gloria, Embotelladora Latinoamericana S.A. (Coca-Cola), entre otras. Autor de publicaciones de casos de gestión comercial en ESIC Editorial de España.



Aldo de la cruz

PhD(c) en Ciencias de la Educación. MBA por ESAN. Ingeniero Industrial por la PUCP, con especialización en Logística, y Gestión de Proyectos PMBOK, Control Patrimonial y Auditoría. Trainer en “the fresh connection”, simulador holandés de SCM. Ejecutivo con experiencia en las áreas de Auditoría, Procesos, Logística, Proyectos y Operaciones en empresas como Gloria (Auditor de Operaciones), Yura (Auditor), Los Andes (Gerente General), Tecsur (Sub Gerente de Obras), Luz del Sur (Jefe de servicios y control de activos).



José Calle

MBA por ESAN con mención en Marketing. Posgrado en Marketing Science otorgado por ESIC Marketing & Business School, Madrid, España. Diploma de alta especialización en Finanzas en Centrum Católica del Perú. Contador Público Colegiado por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Se desempeñó como Asesor Financiero de las áreas comerciales en Backus & Johnston SAA (Subsidiaria de Sab Miller PLC). Ha sido Contador encargado de empresas filiales de la Corporación Backus y Contador de Proyectos en GyM SA empresa líder del sector construcción en el Perú. Actualmente dedicado a la consultoría independiente en Gestión Financiera para varias empresas peruanas de los sectores inmobiliario, industrial, financiero, minería y de diversión.

Información del programa

Inicio 
15 Noviembre **2021**
7:00 pm a 10:00 pm

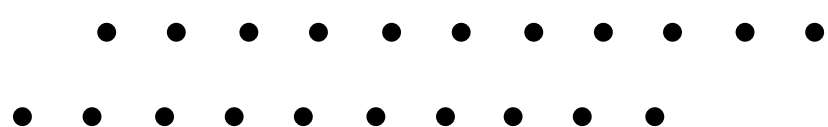


Duración
24 Horas



Modalidad
Online - En vivo
(no es grabado)

| BUSINESS PLAN: DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA PYMES | HORAS | DOCENTES | FECHA 1 | FECHA 2 |
|---|-------|-----------------------|----------------------|----------------------|
| Seminario 1: Plan de Marketing para PYMES | 6 | Gonzalo Guerra Garcia | Lunes 15/11/2021 | Lunes 22/11/2021 |
| Seminario 2: Logística para PYMES | 6 | Aldo de la Cruz | Miércoles 17/11/2021 | Miércoles 24/11/2021 |
| Seminario 3: Plan de ventas para PYMES | 6 | Carlos Urbina Rivera | Lunes 29/11/2021 | Lunes 06/12/2021 |
| Seminario 4: Financiamiento para PYMES | 6 | José Calle | Lunes 13/12/2021 | Miércoles 15/12/2021 |



Inversión (Incl. IGV):

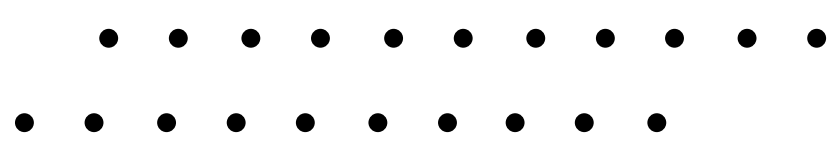
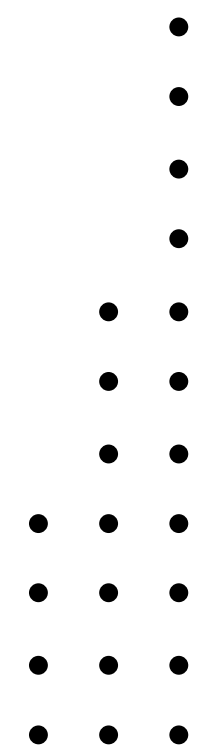
La doble certificación (incluye los 4 seminarios) tiene un costo de S/ 2,000 precio general, sin embargo, tenemos algunos descuentos:

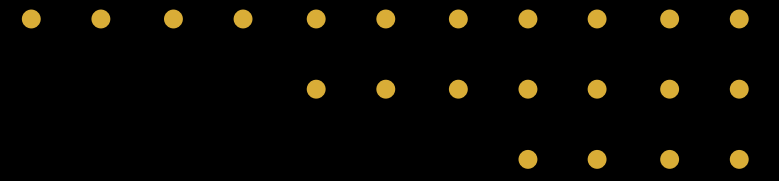
| | PRECIO CERTIFICACIÓN | |
|------------------|----------------------|-----------|
| | General | Socio CCL |
| INVERSIÓN | S/ 2000 | S/ 1600 |
| PREVENTA | S/ 1700 | S/ 1360 |

*Pre venta: Válido hasta el 30 de Octubre

Si desea ingresar sólo a un seminario la inversión es

| | PRECIO 1 SEMINARIO | |
|------------------|--------------------|-----------|
| | General | Socio CCL |
| INVERSIÓN | S/ 500 | S/ 400 |





Informes e Inscripciones:

Ejecutiva de Negocios: **Ysabel Martinez**
Email: ymartinez@camaralima.org.pe
WhatsApp: **+51 926 721 320**

