

Cursos de Especialización



Universidad Católica
San Pablo

Formación Continua
para la Empresa

Derecho del Trabajo y Legislación Laboral

Objetivos ▶ Proporcionar al participante los conceptos teóricos, prácticos y las herramientas necesarias sobre las diferentes acciones y procedimientos que se realizan en la empresa y el área de personal respecto a la legislación laboral.

Dirigido a ▶ Gerentes, administradores, jefes de personal, responsables de relaciones laborales y profesionales en general que deseen conocimientos en este campo.

Contenido

- ▶ Planeación estratégica en la organización
- ▶ Derecho del trabajo
- ▶ Régimen laboral público y privado
- ▶ Contrato de trabajo, otras modalidades de contratación, condiciones de trabajo
- ▶ Remuneraciones, beneficios sociales y económicos

Expositor

Mg. César Velarde Canaza

Magíster en Gerencia de Recursos Humanos, abogado y licenciado en Relaciones Industriales, con estudios concluidos de postgrado del doctorado en Derecho y egresado de la Segunda Especialidad en Derecho Laboral y Gestión Legal de Recursos Humanos, docente de pregrado y posgrado de la Universidad Nacional de San Agustín; Ex-presidente y miembro de la Comisión Académica de Derecho Laboral y Procesal Laboral del Colegio de Abogados de Arequipa, Decano del Colegio Regional de Licenciados en Relaciones Industriales y Licenciados en Gestión de Recursos Humanos de Arequipa, Arbitro laboral. Ponente en eventos académicos. Asesor y consultor en derecho laboral y recursos humanos.

Inicio Martes 13 de diciembre

Duración 20 horas académicas

Horario Martes y jueves de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry 301, Arequipa

Inversión S/ 450.00

Gestión de Riesgos de Proyectos

Objetivo ▶ Entregar las bases conceptuales y teóricas de la gestión de riesgos, las cuales están destinadas a aumentar la probabilidad y el impacto de los sucesos positivos para el proyecto.

Dirigido a ▶ Profesionales interesados en desarrollar sus capacidades para dirigir proyectos en sus organizaciones, requiriendo desarrollar las competencias requeridas para tal fin.

Contenido

- ▶ Gestión de riesgos PM Book
- ▶ Análisis económico en América Latina
- ▶ Conceptos básicos de riesgos
- ▶ Gestión de riesgos
- ▶ Riesgo país
- ▶ Análisis de riesgos y flujo de caja
- ▶ Riesgos macroeconómicos y microeconómicos
- ▶ Caso evaluación de proyectos

Expositor

Dr. Javier Montalvo Andía

Catorce años de experiencia en las áreas de energía renovable, minería (metalurgia extractiva), medio ambiente (tratamiento de aguas residuales y gestión de residuos sólidos), y análisis financiero de proyectos de ingeniería. Coordinador del proyecto de tratamiento de efluentes en el área de petróleo junto a la PUC-Rio/UFRJ/CENPES-PETROBRAS. (Premio Inventor Petrobras y Patente Depositada en INPI). Coordinación del área de proyectos de innovación tecnológica en energías renovables en diferentes entidades, como: P&D/ANEEL y CNPq-RHAE (Brasil). Docente en la Universidad Católica San Pablo. Investigador calificado registrado en Concytec. Docente de la Universidad San Ignacio de Loyola. Ha sido Gerente de proyectos y Originador Comercial en Beng Engenharia., coordinador de la subasta internacional del Banco Mundial de Put Options para reducción de emisiones, coordinador del proyecto de cogeneración de bagazo de caña del ingenio Monte Rosa – Nicaragua.

Inicio Viernes 16 de diciembre

Duración 14 horas académicas

Horario Viernes de 19:00 a 22:00 h y sábados de 09:00 a 13:00 h y de 15:00 a 19:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry 301 Vallecito

Inversión S/ 270.00

Pronósticos y Presupuestos

Objetivos ▶ Proporcionar al participante los conocimientos necesarios para la proyección y elaboración de presupuestos, se revisará los conceptos para después realizar la aplicación de casos reales.

Dirigido a ▶ Gerentes, administradores, contadores, responsables de costos y profesionales en general que deseen profundizar en el tema.

Contenido

- ▶ Planeación estratégica y presupuesto
- ▶ Tipos de presupuesto
- ▶ Desarrollo presupuestal
- ▶ Punto de equilibrio y pronósticos financieros

Expositor

MBA Jaime Salas Zarauz

Economista, MBA de la Universidad de Québec en Montreal (UQAM - Canadá) y de la Escuela de postgrado de la Universidad San Ignacio de Loyola. Actual Administrador de Power EIRL, empresa dedicada a la venta y servicio post venta de maquinaria para minería, industria y construcción. Representante exclusivo de marcas líderes a nivel internacional como Atlas Copco, Case Construction y Siemens entre otras. Gerente Financiero de Hidro Energía S.A. sucursal del Perú, ex Gerente de Administración y Finanzas de EDPYME Nueva Visión, ex Jefe de planeamiento financiero de Empresa Agroindustrial Casa Grande (La Libertad) y ex Jefe de Finanzas del Grupo San Ignacio de Loyola (Lima) entre otros. Participación en grandes proyectos de inversión en la determinación de la factibilidad financiera, valorización y obtención de fondos para su ejecución. Experto en finanzas y en gestión financiera, especialmente en planeamiento financiero, formulación y evaluación de proyectos, valorización de empresas, desarrollo de presupuestos, análisis de estados financieros, operaciones financieras y tesorería. Experiencia y conocimiento de empresas industriales, agroindustriales, financieras y educativas privadas.

Inicio Lunes 05 de diciembre

Duración 24 horas académicas

Horario Lunes y miércoles de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry 301, Arequipa

Inversión S/ 450.00



Planeamiento y Control de la Producción

Objetivo ▶ Proporcionar a los participantes los lineamientos tanto teóricos como prácticos que permitan tomar decisiones oportunas en el diseño de programas productivos y en el control de los mismos, así como en el manejo de herramientas adecuadas para la dirección y administración de las operaciones industriales.

Dirigido a ▶ Profesionales, funcionarios de empresas; alumnos de los últimos ciclos de las especialidades de ingeniería y administración.

Contenido

- ▶ Administración de las operaciones, control productivo
- ▶ Pronóstico operacional
- ▶ Planeamiento de la producción
- ▶ Planeamiento y diseño del producto
- ▶ Control de inventarios
- ▶ Teoría de las restricciones TOC
- ▶ La gestión de mantenimiento
- ▶ Calidad total

Expositor

Ing. Ronald Cervantes García

Director de la Empresa CALQUIPA SAC, Consultor del Grupo CALIDRA, México. Máster en Comercio Internacional. MCI.ISEAD-Universidad Complutense (Madrid -España), MBA en Administración ESAN. Ex-Director de la Cámara de Comercio e Industrias de Arequipa. Docente de las principales universidades de Arequipa. Ha laborado en Layconsa, Cementos YURA, Gloria, Consultor independiente.

Inicio Lunes 12 de diciembre

Duración 24 horas académicas

Horario Lunes y miércoles de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry 301 Vallecito

Inversión S/ 450.00

Gestión del Talento Humano - Team building

Objetivos ▶ Proporcionar al participante los conocimientos necesarios para realizar de forma efectiva la construcción de equipos de trabajo con la finalidad de que logren desarrollar sus habilidades personales y conjuntas además de alinearlos a la estrategia de la organización.

Dirigido a ▶ Gerentes, administradores, jefes de departamento, responsables de áreas y personas que tengan relación con la dirección de personas.

Contenido

- ▶ Paradigmas en la organización
- ▶ Atracción, selección e incorporación
- ▶ Desarrollo del talento basado en competencias
- ▶ Desarrollo de personas & team building
- ▶ Problemas en la comunicación del equipo

Expositor

Mg. Silvia Riveros Obregón

Licenciada en psicología por la Universidad Nacional de San Agustín. Maestría en psicología del talento humano por la Universidad de Valencia-España y la Universidad de Bologna-Italia. Estudios de dirección estratégica de los recursos humanos y liderazgo gerencial en la PUCP. Capacitación en desarrollo de personas dentro de las organizaciones en la Winter School de la Universidad de Coimbra-Portugal. Especialista en Higiene Ocupacional por TECSUP Lima. Directora de la consultora de desarrollo personal Neurotalento.

Inicio Jueves 22 de diciembre

Duración 24 horas académicas

Horario Martes y jueves de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry 301 Vallecito

Inversión S/ 450.00

Estrategias de Precio

Objetivo ▶ Distinguir los fundamentos teóricos y prácticos sobre la naturaleza y efectos de los precios en el mercado que permitan tomar decisiones estratégicas en un marco de competitividad, rentabilidad y conciencia social.

Dirigido a ▶ Gerentes generales, gerentes financieros, gerentes de marketing, supervisores de presupuestos y profesionales en general interesados en desarrollar y fortalecer sus conocimientos acerca de planeamiento y fijación de precios en su organización.

Contenido

- ▶ El precio
- ▶ Teoría económica del precio
- ▶ Precio y estrategias empresariales
- ▶ Fijación de precios en función de los costos
- ▶ Fijación de precios en función de la competencia
- ▶ Fijación de precios en función de la demanda
- ▶ Decisiones sobre precios

Expositor

M. Cs. Jafeth Quintanilla Montoya

Magister en Ciencias de Ingeniería Industrial con mención en Marketing por la Universidad Nacional de San Agustín. Candidato a Doctor en Ingeniería de Proyectos. Kellogg on Marketing KOM por la Northwestern University. Segunda Especialidad en Docencia Universitaria Católica por la Universidad Católica San Pablo. Post-grado en el Programa de Alta Dirección PAD de la Universidad de Piura. Especialista en Productividad CENIP. Diplomado en Marketing por la Universidad de Tarapacá. Ingeniero Industrial por la Universidad Nacional de San Agustín. Ha sido gerente industrial de operaciones y de marketing y ventas de Coca-Cola para todo el Sur del Perú.

Ha sido gerente general de Linda Suiza APX S.A. (Grupo Inca), director de cuentas de C.S.I. S.A. (Grupo Cervesur), jefe del programa de Marketing del Instituto del Sur, Decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Católica San Pablo, Director de la Escuela de Postgrado de la Universidad Católica San Pablo. Actualmente es Director del Área de Formación Continua para la Empresa y profesor titular de la Universidad Católica San Pablo. Director de Sociedad Eléctrica del Sur Oeste S.A.

Inicio Martes 06 de diciembre

Duración 28 horas académicas

Horario Martes y jueves de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry, Arequipa

Inversión S/ 530.00

Gestión de la Calidad de Proyectos

Objetivos ▶ Conocer los principios y herramientas para la identificación de los requisitos de calidad y/o normas para el proyecto y el producto, documentando la manera en que el proyecto demostrará el cumplimiento con los mismos.

Dirigido a ▶ Gerentes, jefes de proyectos, consultores, profesionales en general interesados en el tema.

Contenido

- ▶ Gestión de la calidad
- ▶ Planificar la calidad: Herramientas y técnicas
- ▶ Herramientas y técnicas de costos, estadísticas y de procesos
- ▶ Aseguramiento de calidad
- ▶ Herramientas y técnicas para planificar la calidad y realizar el control de calidad
- ▶ Auditorías de calidad
- ▶ Análisis de procesos

Expositor

Mg. Zultner Quintanilla Montoya

Maestría de Ingeniería Industrial con Mención en Marketing. Ingeniero Industrial por la UNSA. Pade de Marketing por la ESAN. Segunda Especialización en Ingeniería de Sistemas.

Trabajó como Jefe de Distribución en Industrial Juliaca S.A. Coca-Cola, Juliaca. Jefe de Mercadeo en Embotelladora San Martín S.A. Coca-Cola, Ica. Jefe de Equipo en Proyecto de Re-Ingeniería en Embotelladora Lima, Coca-Cola, Lima. Administrador General De Industrial Juliaca, Coca-Cola, Juliaca. Jefe Comercial de Ipilcruz S.A. Empresa de Lácteos del Grupo Gloria en Santa Cruz, Bolivia. Actualmente es Docente en la Universidad Católica San Pablo y el Instituto del Sur y Consultor de Empresas.

Inicio Viernes 06 de enero

Duración 14 horas académicas

Horario Viernes de 19:00 a 22:00 h y sábados de 09:00 a 13:00 h y de 15:00 a 19:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry, Arequipa

Inversión S/ 270.00

Impuesto a la renta

Objetivo ▶ Brindar a los participantes los conocimientos y la práctica necesaria para el análisis, aplicación y determinación del impuesto a la renta de las empresas.

Dirigido a ▶ Gerentes, administradores, contadores y profesionales en general que deseen profundizar en el tema.

Contenido

- ▶ Rentas que califican como tercera categoría
- ▶ Impuesto a la renta
- ▶ Renta bruta y renta neta
- ▶ Gastos deducibles, valor de mercado de bienes y servicios
- ▶ Dedución de rentas de segunda, cuarta y quinta categoría
- ▶ Mermas y desmedros, donaciones, pérdidas tributarias
- ▶ Determinación de los pagos a cuenta del impuesto a la renta
- ▶ Créditos con y sin derecho a devolución

Expositor

Dr. Oswaldo Barrera Benavides

Doctorando en Ciencias Empresariales en la Universidad Nacional de San Agustín.

Maestría en Auditoría Superior en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Maestría en Auditoría y Gestión Tributaria en la Universidad Nacional de San Agustín. Contador Público Colegiado de la Universidad Católica de Santa María de Arequipa.

Especialista en Tributación según el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias – CIAT. Especialista en Tributación Internacional según Centro Multilateral de Impuestos de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico - México OCDE. Especialista en Gestión Tributaria según la Universidad Católica de Santa María. Especialista en Auditoría Tributaria según la Universidad Católica de Santa María. Diplomado en Tributación emitido por la Universidad Católica Sede Sapiens

Docente de diversos cursos de diplomados, segundas especialidades y postgrado de la Universidad Católica San Pablo. Docente y expositor de diversos cursos y diplomados en la Universidad Nacional de Tacna, Universidad Inca Garcilazo de la Vega, Universidad Tecnológico del Perú, Universidad Nacional del Altiplano, Universidad Néstor Cáceres Velásquez. Docente del Instituto de Administración Tributaria y Aduanera

Expositor en diversas entidades como La Cámara de Comercio de Arequipa, Colegio de Contadores Públicos de Arequipa, Confederación Nacional de Comerciantes – CONACO, BS Grupo SAC, Actualidad Empresarial, entre otros.

Inicio Jueves 29 de diciembre

Duración 32 horas académicas

Horario Martes y jueves de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry, Arequipa

Inversión S/ 600.00

Gestión Ambiental

Objetivos ▶ Proporcionar a los participantes, los lineamientos tanto teóricos como prácticos que permitan la interpretación de los aspectos ambientales y formulación de programas de gestión ambiental.

Dirigido a ▶ Directores, gerentes, ingenieros y profesionales en general interesados en ampliar sus conocimientos en la gestión ambiental.

Contenido

- ▶ La cuestión ambiental
- ▶ Áreas naturales protegidas
- ▶ Cuestión ambiental según el enfoque contemporáneo de desarrollo
- ▶ Contaminantes ambientales químicos
- ▶ Gestión ambiental
- ▶ Aspectos de contaminación por sustancias peligrosas
- ▶ La minería y los pasivos ambientales
Legislación y normatividad ambiental

Expositor

Ing. Mario Delgado Barreda

Ejecutivo Senior, Ingeniero Químico Colegiado CIP 12952, con especialización en Ingeniería Industrial, Especialización en Seguridad, Salud e Higiene Ambiental en Instituto de Salud Ocupacional (Organización Panamericana de la Salud), Consejo Interamericano de Seguridad en los EE.UU y Mine Safety Appliances MSA. EEUU.

Inicio Lunes 02 de enero

Duración 24 horas académicas

Horario Lunes y miércoles de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry, Arequipa

Inversión S/ 450.00

Sistema de Información Logística

Objetivo ▶ Dotar al participante de un marco conceptual suficientemente amplio para poder entender el papel de los sistemas de información en las organizaciones y brindar un enfoque sistemático y eficaz con el objetivo de mejorar la contribución de éstos a la gestión empresarial. Aportará una visión actualizada de conocimientos, herramientas y soluciones que faciliten el desarrollo de las empresas y sus profesionales con relación a las tecnologías y los sistemas de información.

Dirigido a ▶ Profesionales de las áreas de logística, operaciones, distribución, tráfico, abastecimiento y público en general interesados en el tema.

Contenido

- ▶ Sistemas de información.
- ▶ Estrategias en los sistemas de información.
- ▶ Reingeniería de procesos de negocios y sistemas de información.
- ▶ Fases en el desarrollo de los sistemas de información en las organizaciones.
- ▶ Sistema de información logístico
- ▶ Tecnologías y sistemas de información.
- ▶ Análisis del mercado y tendencias futuras.

Expositor

Ing. Zultner Quintanilla Montoya

Segunda especialización en Ingeniería de Sistemas y Maestría de Ingeniería Industrial con mención en marketing en la Universidad Nacional de San Agustín. Ingeniero Industrial por la Universidad Nacional de San Agustín. PADE de marketing en la ESAN. Ha trabajado como Jefe de Distribución en Industrial Juliaca (Coca-Cola). Jefe de Mercadeo en Embotelladora San Martín (Coca-Cola), Jefe de Equipo en Proyecto de Ingeniería en Embotelladora Lima (Coca-Cola). Administrador General de Industrial Juliaca (Coca-Cola), Jefe Comercial de IPILCRUZ empresa de lácteos del Grupo Gloria en Santa Cruz Bolivia.

Inicio Lunes 02 de enero

Duración 12 horas académicas

Horario Lunes y miércoles de 19:00 a 22:00 h.

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry, Arequipa

Inversión S/ 250.00

Estrategias de Distribución

Objetivo ▶ Brindar a los participantes los conceptos teóricos y prácticos referentes a la distribución comercial en sus ámbitos funcional, operativo y estratégico como una solución al problema de hacer llegar los productos de la empresa al consumidor, así como una variable de gestión de mercadotecnia capaz de lograr ventajas competitivas para la organización.

Dirigido a ▶ Gerentes, jefes y profesionales que laboran en el área de marketing, ventas, distribución, transporte y servicio al cliente que estén interesados en actualizar sus conocimientos sobre canales de distribución para conseguir ventajas competitivas a través de estos.

Contenido

- ▶ Naturaleza de la distribución
- ▶ Objetivos y decisiones en la distribución
- ▶ Estrategias de distribución
- ▶ El sistema comercial
- ▶ Funciones de la distribución
- ▶ La distribución en el mundo contemporáneo y mix de marketing

Expositor

Lic. Álvaro Moreno Tristán

Economista graduado en la Universidad Católica de Lima. Con estudios de post grado en Marketing y Distribución en ESAN. Con maestría en la Universidad Politécnica de Madrid – TECSUP. Ha Realizado cursos de especialización en distribución, merchandising y ventas en Colombia, Buenos Aires, Chile y Bogotá en PEPSICO.

Consultor de empresas. Docente de los programas de especialización y desarrollo PED de la Universidad Católica San Pablo y de la carrera de Marketing del Instituto del Sur.

Se desempeñó durante 14 años como jefe de desarrollo de distribución en CERVESUR. Ha sido jefe de distribución de ALPROSA. Actualmente se desempeña como gerente general de NAF internacional.

Inicio Martes 03 de enero

Duración 24 horas académicas

Horario Martes y jueves de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry 301, Arequipa

Inversión S/ 450.00



Planeamiento estratégico

Objetivos ▶ Dar a conocer los conceptos básicos del proceso de planeación, resaltando la importancia de esta actividad para la marcha de los negocios. Los participantes serán capaces de formular, desarrollar e implementar el planeamiento estratégico a nivel empresarial o institucional.

Dirigido a ▶ Gerentes, ejecutivos y profesionales de todas las áreas que deseen adquirir o actualizarse en herramientas de gestión.

Contenido

- ▶ Administración y planeamiento
- ▶ Planeamiento y gerencia estratégica
- ▶ La metodología del planeamiento estratégico
- ▶ Visión y misión empresarial
- ▶ El diagnóstico empresarial
- ▶ Las estrategias competitivas
- ▶ Elección de las estrategias y elaboración del plan estratégico
- ▶ Estrategia y cultura

Expositor

M. Cs. Jafeth Quintanilla Montoya

Magíster en Ciencias de Ingeniería Industrial con mención en Marketing por la Universidad Nacional de San Agustín. Candidato a Doctor en Ingeniería de Proyectos. Kellogg on Marketing KOM por la Northwestern University. Segunda Especialidad en Docencia Universitaria Católica por la Universidad Católica San Pablo. Post-grado en el Programa de Alta Dirección PAD de la Universidad de Piura. Especialista en Productividad CENIP. Diplomado en Marketing por la Universidad de Tarapacá. Ingeniero Industrial por la Universidad Nacional de San Agustín. Ha sido gerente industrial de operaciones y de marketing y ventas de Coca-Cola para todo el Sur del Perú.

Ha sido gerente general de Linda Suiza APX S.A. (Grupo Inca), director de cuentas de C.S.I. S.A. (Grupo Cervesur), jefe del programa de Marketing del Instituto del Sur, Decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Católica San Pablo, Director de la Escuela de Postgrado de la Universidad Católica San Pablo. Actualmente es Director del Área de Formación Continua para la Empresa y profesor titular de la Universidad Católica San Pablo. Director de Sociedad Eléctrica del Sur Oeste S.A.

Inicio Jueves 12 de enero

Duración 28 horas académicas

Horario Martes y jueves de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry, Arequipa

Inversión S/ 500.00



Administración de Salarios

Objetivo ▶ Conocer, desarrollar, analizar y aplicar los conceptos, elementos criterios y creativos de los tratados sobre la administración de salarios, estructuras salariales, políticas de remuneraciones, análisis y diseños de puestos y perfiles de competencia laboral dentro de las organizaciones para lograr un mejor desarrollo en la gestión empresarial.

Dirigido a ▶ Gerentes, jefes, especialistas en evaluación de puestos y en diseño y administración de compensaciones y/o profesionales en general que hayan tenido experiencia cognoscitiva y práctica en aplicaciones relacionadas a la evaluación de puestos y al diseño de estructura de compensaciones así como conocimientos prácticos intermedio y/o avanzados de manejo de hojas de cálculo Excel.

Contenido

- ▶ Compensación, administración de sueldos y salarios.
- ▶ Análisis y descripción de puestos.
- ▶ Diseño de puestos de trabajo.
- ▶ Proceso de análisis de los puestos de trabajo.
- ▶ Valuación de puestos.
- ▶ Métodos de valuación de puestos.
- ▶ Categorización de puestos.
Estructura de sueldos.
Políticas de compensación.

Expositor

Mg. Mary Mendoza Zambrano

Magister en Finanzas y Administración de Negocios por la Universidad Nacional de San Agustín. Con estudios en la Maestría de Ciencias Empresariales con mención en Gestión del Talento Humano de la Universidad San Ignacio de Loyola. Ha realizado diplomados y segunda especialidad en Recursos Humanos por la UPC y ESAN. Contadora Público Colegiado Certificado por la Universidad Católica Santa María.

Cuenta con 22 años de experiencia en administración de recursos humanos, administración y contabilidad en empresas de servicios. Con experiencia en la docencia como profesor auxiliar en la Universidad Nacional San Agustín en la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas. Docente en la Segunda Especialización en las especialidades de Auditoría Integral, Gestión y Desarrollo de Recursos Humanos y Auditoría Integral de la misma universidad.

Inicio Jueves 19 de enero

Duración 24 horas académicas

Horario Martes y jueves de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry, Arequipa

Inversión S/ 450.00

Estrategias de Comunicación

Objetivos ▶ Proporcionar al participante los conceptos y las herramientas necesarias para la formulación e implementación de estrategias de comunicación integral de marketing en cualquier organización, lo cual coadyuva al logro de los objetivos empresariales.

Dirigido a ▶ Gerentes de marketing, jefes de marketing, responsables de publicidad y promoción, jefes de venta, supervisores de publicidad y personas que tengan relación con el manejo de las comunicaciones al mercado.

Contenido

- ▶ Introducción
- ▶ La comunicación y el planeamiento estratégico en marketing
- ▶ La comunicación en la mezcla de la mercadotecnia
- ▶ Publicidad
- ▶ Promoción de ventas
- ▶ Relaciones públicas en la mercadotecnia
- ▶ Ventas personales
- ▶ Marketing interactivo
- ▶ Otros medios y técnicas de comunicación
- ▶ Mercadotecnia en la era digital

Expositor

Mg. Ricardo Valdéz Cornejo

Maestría en Administración de Negocios por la Universidad Católica de Santa María. Administrador de empresas por la Universidad Nacional de San Agustín. Amplia experiencia en gestión integral y gerencia en diversas empresas transnacionales de prestigio como: Telefónica del Perú, Repsol YPF; asimismo en Richard O Custer, Lima Gas.

Docente en diversas instituciones como la Universidad Católica Santa María, Universidad Católica San Pablo, PUCP; Instituto del Sur y Escuela de Alta Dirección San José Oriol.

Miembro del directorio de Senati. Ganador de importantes premios por la destacada labor profesional y académica: Premio "Excelentes" los años 2000, 2001 y 2002; medalla de oro "Excelencia Unión" (1998). Asimismo se desempeña como consultor, asesor empresarial, conferencista, motivador y experto en liderazgo, clima laboral y desarrollo organizacional.

Inicio Martes 24 de enero

Duración 24 horas académicas

Horario Martes y jueves de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry, Arequipa

Inversión S/ 450.00



Gestión de Distribución Física

Objetivo ▶ Hacer conocer a los participantes, los conceptos teóricos y prácticos referentes a la distribución comercial en sus ámbitos funcional, operativo y estratégico, como una solución al problema de hacer llegar los productos de la empresa al consumidor, así como una variable de gestión de mercadotecnia capaz de lograr ventajas competitivas para la organización

Dirigido a ▶ Ejecutivos y profesionales que laboran en el área de operaciones, SCM o en algunos de los procesos que la comprenden: planeamiento de la demanda, abastecimiento/compras, operaciones/producción, almacenes/control de inventarios, distribución/transporte y servicio al cliente.

Contenido

- ▶ Naturaleza de la distribución.
- ▶ Funciones de la distribución.
- ▶ Canales, costos y flujos de la distribución.
- ▶ Objetivos y decisiones en la distribución.
- ▶ Distribución directa o por terceros.
- ▶ Estrategias de coberturas de mercado.
- ▶ Métodos de venta y distribución.
- ▶ El sistema comercial.
- ▶ Cambios en la distribución comercial

Expositor

Mg. Álvaro Moreno Tristán

Maestría en la Universidad Politécnica de Madrid – TECSUP. Economista graduado en la Universidad Católica de Lima. Con estudios de postgrado en Marketing y Distribución en ESAN.. Ha Realizado cursos de especialización en distribución, merchandising y ventas en Colombia, Buenos Aires, Chile y Bogotá en PEPSICO. Consultor de empresas. Docente de los Programas de Especialización y Desarrollo (PED) de la Universidad Católica San Pablo y de la carrera de Marketing del Instituto del Sur.

Se desempeñó durante 14 años como jefe de desarrollo de distribución en CERVESUR. Ha sido jefe de distribución de ALPROSA. Actualmente se desempeña como gerente general de NAF internacional.

Inicio Miércoles 11 de enero

Duración 20 horas académicas

Horario Lunes y miércoles de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry, Arequipa

Inversión S/ 375.00



Legislación aduanera

Objetivos ▶ Proporcionar conocimientos básicos sobre la legislación que regula el despacho aduanero y las técnicas aduaneras que se aplican. Los participantes podrán analizar los principales aspectos de la legislación aduanera y la tributación en el comercio exterior peruano, conocimiento que les permitirá tomar decisiones adecuadas basadas en una visión global, estratégica y centrada en las buenas prácticas comerciales.

Dirigido a ▶ Importadores, exportadores, agencias de aduanas, empresas logísticas, abogados, contadores, profesionales de carreras afines y público en general.

Contenido

- ▶ Conceptos básicos de comercio exterior.
- ▶ Incoterms.
- ▶ Legislación aduanera, ingreso y salida de mercancías.
- ▶ Regímenes aduaneros.
- ▶ Nomenclatura arancelaria.
- ▶ Valoración aduanera.
- ▶ Tratados y convenios internacionales.
- ▶ Tributación aduanera.

Expositor

Mg. Fernando Núñez Jáuregui

Magíster en Administración Financiera y Hacienda Pública por UNED Madrid – España. Especialista en Aduanas -Título emitido por la Escuela Nacional de Aduanas. Segunda especialidad en Auditoría Integral - Título emitido por la Universidad Nacional de San Agustín. Agente de Aduana - Título emitido por el Instituto de Administración Tributaria y Aduanera. Auditor Líder en Sistemas de Calidad -Registrado en el IRCA de Inglaterra. Contador Público por la Universidad Católica Santa María

Inicio Jueves 26 de enero

Duración 16 horas académicas

Horario Martes y jueves de 19:00 a 22:00

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry 301, Arequipa

Inversión S/ 300.00

Gerencia de operaciones

Objetivo ▶ Entender y comprender como gerenciar una planta industrial y el modo en que todos los conocimientos adquiridos puedan ser aplicados de una manera sistémica para poder realizarla de forma efectiva, logrando tomar decisiones adecuadas para mejorar la competitividad de la empresa.

Dirigido a ▶ Dirigido a ejecutivos y profesionales que se están desempeñando en el área de operaciones de la empresa, así como ejecutivos que tienen relación indirecta con esta área.

Contenido

- ▶ Gerencia industrial
- ▶ Toma de decisiones
- ▶ Teoría de la empresa y el largo plazo
- ▶ El modelo de las 5 fuerzas
- ▶ Manufactura celular
- ▶ Mejora continua como cultura y filosofía
- ▶ Plan estratégico

Expositor

Mg. Abraham Carrasco Castro

Magister en Operaciones y Logística (UPC). Ingeniero Industrial (UNSA). Experto en Administración de Plantas Industriales (ITEA) de Alemania Tecnólogo de lácteos (U. Austral) de Chile. Gerente de Operaciones de Franky y Ricky S.A.

Director de Dolphintex S.A. Docente de la Universidad Católica San Pablo y del Instituto del Sur.

Inicio Lunes 23 de enero

Duración 32 horas académicas

Horario Lunes y miércoles de 19:00 a 22:00

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry, Arequipa

Inversión S/ 500.00

Técnicas de gestión

Objetivos ▶ Proporcionar a los participantes el conocimiento, conceptos y metodología, sobre técnicas de gestión empresariales que en su aplicación permiten generar valor en las organizaciones.

Dirigido a ▶ Empresarios, gerentes, profesionales, estudiantes universitarios y públicos en general interesados en temas de gerencia y dirección estratégica.

Contenido

- ▶ Introducción a la gestión.
- ▶ Filosofías, técnicas de gestión y herramientas de gestión.
- ▶ Enfoque de gestión propuesto por Deming.
- ▶ Técnicas de gestión: diseño del modelo de negocios
- ▶ Herramientas de gestión complementarias.
- ▶ Herramientas de gestión.

Expositor

Mg. Hugo Paz Pastor

Maestría (MBA) y especialización en logística y operaciones por “ESAN Graduate School of Business”. Ingeniero Industrial con 15 años de experiencia profesional. Gerente general de Stratega Consultoría Empresarial S.A.C., a través de la cual brinda asesoría a diversas empresas de la región sur del Perú, en temas relacionados con estrategia, finanzas, proyectos, inversiones, logística, capacitación, marketing y ventas, entre otros. Ha sido gerente general de Pulso Corporación Médica, empresa especializada en salud ocupacional y seguridad en el trabajo.

Ha sido gerente de proyectos del Grupo Quimera y consultor en Corporación Helios y Proinversión, asesorando a gobiernos regionales y municipales, así como a empresas privadas de distintos sectores.

Se ha desempeñado como jefe de negocios de Incalpaca TPX por 4 años. Ha realizado trabajos en el área logística de diversas empresas mineras tales como Compañía Minera Antamina, Minera Barrick y Grupo Glencore.

Inicio Martes 07 de febrero

Duración 24 horas académicas

Horario Martes y jueves de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry 301, Arequipa

Inversión S/ 450.00

Planeamiento de Marketing

Objetivo ▶ Desarrollar en los ejecutivos una visión práctica de cómo preparar un plan para que su negocio pueda desarrollarse en un mercado de alta competencia. Se buscará sistematizar ideas y criterios para definir correctamente estrategias, trazar objetivos y optimizar recursos, dentro de la formulación de un plan de marketing.

Dirigido a ▶ Jefes de producto, gerentes de marketing, personal del área comercial: ventas, servicio al cliente, administración de ventas, y otras áreas que deseen ampliar su visión respecto al proceso de desarrollo y la importancia de un plan de marketing.

Contenido

- ▶ El proceso de planeamiento de Marketing
- ▶ Los objetivos de marketing
- ▶ Estrategias de marketing
- ▶ Definición estratégica
- ▶ La implementación de plan
- ▶ Trabajo de aplicación

Expositor

MBA. Jorge Marín Cavalcanti

Magíster en Administración de Negocios por ESAN. Licenciado en Administración de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Especialista en comercio internacional (exportaciones e importaciones) y en Marketing en la Escuela Superior de Administración de Negocios (ESAN). Se ha desempeñado en los cargos de gerente general, y gerente de ventas en diversas empresas embotelladoras de Pepsi – Cola (Perú, Colombia, Ecuador, Bolivia y Chile). Cuenta con 10 años de experiencia en el sector automotriz. Actualmente trabaja en Visión y Cambio Consultores, empresa dedicada a la consultoría de mercado.

Inicio Martes 14 de febrero

Duración 20 horas académicas

Horario Martes y jueves de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry, Arequipa

Inversión S/ 375.00



Evaluación del Desempeño

Objetivos ▶ Proporcionar al participante conceptos teóricos, técnicos y herramientas metodológicas para el diseño y formulación del proceso de gestión del desempeño de forma tal que le permita determinar el nivel de las competencias y rendimiento de los trabajadores a fin de establecer compromisos y diseñar planes de mejoramiento continuo que optimicen el desarrollo de sus funciones.

Dirigido a ▶ Gerentes generales, gerentes de personal, jefes, funcionarios y todos aquellos profesionales que proyectan desarrollar sus competencias en procesos de gestión del potencial humano.

Contenido

- ▶ Gestión de desempeño.
- ▶ Conceptos básicos sobre evaluación del desempeño.
- ▶ Métodos para la evaluación del desempeño.
- ▶ Evaluación del desempeño por competencias.
- ▶ Programas de evaluación del desempeño.
- ▶ Evaluación de 360°.

Expositor

Mg. Alfredo Salinas Salas

Maestría (MBA) y especialización en logística y operaciones por “ESAN Graduate School of Business”. Ingeniero Industrial con 15 años de experiencia profesional. Gerente general de Stratega Consultoría Empresarial S.A.C., a través de la cual brinda asesoría a diversas empresas de la región sur del Perú, en temas relacionados con estrategia, finanzas, proyectos, inversiones, logística, capacitación, marketing y ventas, entre otros. Ha sido gerente general de Pulso Corporación Médica, empresa especializada en salud ocupacional y seguridad en el trabajo.

Ha sido gerente de proyectos del Grupo Quimera y consultor en Corporación Helios y Proinversión, asesorando a gobiernos regionales y municipales, así como a empresas privadas de distintos sectores.

Se ha desempeñado como jefe de negocios de Incalpaca TPX por 4 años. Ha realizado trabajos en el área logística de diversas empresas mineras tales como Compañía Minera Antamina, Minera Barrick y Grupo Glencore.

Inicio Jueves 09 de febrero

Duración 20 horas académicas

Horario Martes y jueves de 19:00 a 22:00 h

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry 301, Arequipa

Inversión S/ 375.00



Megatendencias Logísticas

Objetivo ▶ Proporcionar al participante una visión general de la logística, su importancia dentro de la empresa y su convergencia al concepto de gestión de la cadena de suministro. Facilitar la comprensión de la logística como un “sistema vivo” en la empresa, con la responsabilidad que ello conlleva en la toma de decisiones.

Dirigido a ▶ Profesionales de las áreas de logística, operaciones, distribución, tráfico, abastecimiento y público en general interesados en el tema.

Contenido

- ▶ Entorno local y mundial
- ▶ Logística y Supply Chain Management
- ▶ Megatendencias
- ▶ Abastecimiento estratégico
- ▶ Tener mejores negociadores
- ▶ Manejo de proveedores
- ▶ Otras estrategias logísticas de hoy

Expositor

Mg. Zuleida Apaza Rondón

MBA in Supply Chain Management (Eastern Michigan University, USA). Miembro de la asociación Phi Kappa Phi Honor Society desde el 2008(USA). Licenciada de Comunicación Social de la Universidad Católica Santa María. Especialista en Comercio Exterior y Marketing. Especialista en Strategic Procurement- Partners in Performance (Australia) y en Habilidades Gerenciales- Gerens Perú.

17 años de experiencia en negocios Internacionales, negociación, compras, logística, transporte, comercio internacional, comercialización de minerales en la industria minera y petrolera a nivel nacional e internacional.

Inicio Lunes 30 de enero

Duración 20 horas académicas

Horario Lunes y miércoles de 19:00 a 22:00h.

Lugar Universidad Católica San Pablo, campus Salaverry, Av. Salaverry, Arequipa

Inversión S/ 375.00

Informes e inscripciones

Universidad Católica San Pablo
Formación Continua para la Empresa
Campus Av. Salaverry 301,
Arequipa, Perú
(054) 605600, anexo 285
formacioncontinua@ucsp.edu.pe



Universidad Católica
San Pablo

Formación Continua
para la Empresa