

DOBLE CERTIFICACIÓN



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA



Affiliated and Endorsed by:



*Nom-Degree Executive Academic Training



PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACIÓN
CON CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

GERENCIA ESTRATÉGICA CON INDICADORES KPI'S Y OKR'S



03 DE OCTUBRE 2024

Inicio de Clases



240 HORAS

Académicas



CLASES EN VIVO

EN CONVENIO CON

bpc | BUSINESS
SCHOOL

WWW.BPC.COM.PE

PRESENTACIÓN

BPC Business School es una división de Business Partner Company que capacita y forma especialistas en gestión empresarial y mantiene alianzas estratégicas con universidades de prestigio nacionales e internacionales, contribuyendo a la formación de profesionales competitivos con un alto nivel de gestión y habilidades necesarias para liderar procesos de cambio e innovación empresarial desde el 2014 y ha firmado un convenio con:



**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA**



Que cuenta con las carreras de Ingeniería en Gestión Empresarial, Estadística e Informática y Economía, licenciada por SUNEDU y que brinda un respaldo académico a toda la comunidad de BPC Business School.



Affiliated and Endorsed by:
**Florida Global University
USA**

*Nom-Degree Executive Academic Training



Que brinda un respaldo académico internacional a toda la comunidad de BPC Business School.

OBJETIVO

Brindar a los participantes los conocimientos y herramientas necesarias para fijar los objetivos clave (OKR's) y medir el impacto de la gestión corporativa a través de indicadores clave (KPI's) participando activamente en el planteamiento de soluciones estratégicas bajo un enfoque integral.

DURACIÓN

La especialización tiene una duración total de **240 horas académicas** distribuidas en:

- **144 horas académicas** de clases en vivo.
- **80 horas académicas** de trabajos aplicado a empresas.
- **16 horas académicas** de participación en foros.

HORARIO ⁽¹⁾

- **Inicio:** martes 03 de octubre 2024
- **Frecuencia:** martes y jueves de 7:30 pm a 10:30 pm y sábados de 3 pm a 6 pm

PLAN DE ESTUDIOS

Planeamiento Estratégico

- Definición de objetivos de largo plazo
- Alineamiento de metas corporativas
- **Taller: Casos aplicativos**

Indicadores (KPI's) y OKR's de Gestión Financiera

- Estrategia de implementación KPI's y OKR's
- Búsqueda y procesamiento de la información
- Elaboración de plantillas en Excel
- Análisis e interpretación de los resultados
- **Matriz de Indicadores por Objetivo (KPI's vs. OKR's)**
- Toma de decisiones
- **Taller: Casos aplicativos**

Indicadores (KPI's) y OKR's de Gestión Comercial

- Estrategia de implementación KPI's y OKR's
- Búsqueda y procesamiento de la información
- Elaboración de plantillas en Excel
- Análisis e interpretación de los resultados
- **Matriz de Indicadores por Objetivo (KPI's vs. OKR's)**
- Toma de decisiones
- **Taller: Casos aplicativos**

Indicadores (KPI's) y OKR's de Gestión de Producción

- Estrategia de implementación KPI's y OKR's
- Búsqueda y procesamiento de la información
- Elaboración de plantillas en Excel
- Análisis e interpretación de los resultados
- **Matriz de Indicadores por Objetivo (KPI's vs. OKR's)**
- Toma de decisiones
- **Taller: Casos aplicativos**

Indicadores (KPI's) y OKR's de Gestión Logística

- Estrategia de implementación KPI's y OKR's
- Búsqueda y procesamiento de la información
- Elaboración de plantillas en Excel
- Análisis e interpretación de los resultados
- **Matriz de Indicadores por Objetivo (KPI's vs. OKR's)**
- Toma de decisiones
- **Taller: Casos aplicativos**

Indicadores (KPI's) y OKR's de Gestión Humana

- Estrategia de implementación KPI's y OKR's
- Búsqueda y procesamiento de la información
- Elaboración de plantillas en Excel
- Análisis e interpretación de los resultados
- **Matriz de Indicadores por Objetivo (KPI's vs. OKR's)**
- Toma de decisiones
- **Taller: Casos aplicativos**

Data Storytelling con Power BI

- Herramientas y construcción de reportes
- **Taller: Casos aplicativos**

Reporting

- Reporting y Cuadro de Mando Integral
- **Taller: Casos aplicativos**

EXPOSITORES (2)

Mg. Susana Ramírez

MBA de la Universidad del Pacífico. Diplomado en Finanzas en la Universidad de Piura. Licenciado en Contabilidad de la Universidad Nacional Federico Villarreal. Con más de 15 años de experiencia directiva en las áreas de Control de Gestión, Controller, Administración y Finanzas en empresas como Grunenthal Perú, Sigma Equipment del Perú, Exportadora Romex, Divemotor, entre otras. Docente de Postgrado en la Universidad Nacional Agraria La Molina. Actualmente es Controller de Grunenthal Perú.

Ing. Luis Ara

Diploma Internacional en Gestión Comercial en ESAN – ESIC Business School. Especialización en Desarrollo Gerencial en MBA Consultoría. Ingeniero Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Sólida experiencia en ventas B2B y B2C. Ejecutivo con más de 21 años de experiencia directiva en el área de gestión comercial en empresas como SMP LOGÍSTICA Y COURIER, SEGURAMA, PROSEGUR y MAPFRE. Experiencia en Docencia Universitaria Postgrado en la Universidad Nacional de Ingeniería y Universidad Nacional Agraria La Molina en el área Comercial y Retail. Actualmente es Director Comercial y Ventas en SEGURAMA.

Mg. Darío Guevara

MBA en CENTRUM Católica. Especialización en Finanzas en ESAN. Ingeniero Industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Con más de 15 años de experiencia directiva en control, procesos y proyectos en empresas como Interbank, Everis Perú, Telefónica del Perú, entre otras. Experiencia en Docencia Postgrado en la Universidad Nacional Agraria La Molina. Actualmente Subgerente de Control Operacional en INTERBANK.



Mg. Carlos Noé

MBA en CENTRUM Católica. Diplomado en Administración Gerencial en la Universidad ESAN. Postgrado en Gerencia de Logística y Supply Chain Management en CENTRUM Católica. Ingeniero Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Ha sido KEY USER de SAP para Mercedes Benz (Perú y Chile), KEY USER de Stockdown para Mercedes Benz (Perú) y Komatsu Mitsui Maquinarias – División Cummins (Perú). Ejecutivo con 20 años de experiencia directiva en el área Logística, Operaciones y Gestión Comercial, en empresas transnacionales y nacionales como Helicópteros del Sur, Komatsu Mitsui Maquinarias, Divemotor, Grupo Gloria, entre otras. Ex-miembro del Comité Consultivo de la Escuela Profesional de Ingeniería Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Experiencia en docencia de Postgrado en las especialidades de Logística, Supply Chain Management, Comercial, Negocios y Management en ESAN, Universidad Ricardo Palma, SENATI, Universidad Nacional de Ingeniería y Universidad Nacional Agraria La Molina. Actualmente es Gerente General de Business Partner Company y Consultor de Empresas.

Ing. Omar Cáceres

MBA de la Universidad Nacional Agraria La Molina. Especialización en Gestión Avanzada de Recursos Humanos de la Universidad de Utah - USA. Postgrado en Ingeniería Industrial – Organización Industrial en la Universidad de Zaragoza – España. Especialización en Recursos Humanos del Instituto de San Ignacio de la Loyola. Experto en Coaching Ontológico, con experiencia manejando equipos multidisciplinarios. Ingeniero de Sistemas de la Universidad de Lima. Auditor Internacional RABQSA en ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001. Con 13 años de experiencia directiva en Recursos Humanos y Sistemas Integrados de Gestión en empresa como Swissotel Lima, TACA, Compañía de Minas Buenaventura, entre otras. Amplia experiencia en Docencia de Postgrado en la URP, UNALM y la UNI, en las áreas de recursos humanos, calidad, ambiente y seguridad. Actualmente es Gerente de Recursos Humanos en National Cleaning S.A.



Ing. Gino Ballero

MBA de la Universidad Ricardo Palma, Diplomado en Gestión Estratégica de Logística en IPAE y Especializaciones en Lean Manufacturing y SIX SIGMA en el Colegio de Ingenieros del Perú. Ingeniero Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Con 20 años de experiencia directiva en Plantas de Producción, Procesos de Mejora Continua, Operaciones y Logística en empresas como TECNICAS METALICAS, TOMOCORP, GRUPO SARFATY, AGP PERU, INDUSTRIAL MECRIL entre otras, aplicando técnicas y herramientas de Ingeniería, Lean Manufacturing y Six Sigma. Amplia experiencia en Docencia de Pregrado y Postgrado en la URP, UNI, UNALM y Zegel IPAE, en las áreas de Producción, Operaciones y Logística. Actualmente es Sub Gerente de Compras Corporativas en LIMA GAS.

Ing. Héctor Najarro

Maestría en Industria 4.0 en Universidad Internacional de La Rioja, España. Ingeniero Informático de la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga. Cuenta con Certificaciones Microsoft: Data Analyst Associate (Power BI), Azure, y MCSE. Certificaciones IBM: IBM Certified Associate - Endpoint Manager V9.0, Architectural Thinking, Cognitive Practitioner, Electronics Industry Foundations, Enterprise Design Thinking, IBM Mentor, Team Solutions Design, entre otros. Con 18 años de experiencia desarrollando y liderando proyectos de tecnología y transformación digital en empresas como IBM Perú, Telefónica, Interbank, BCP, entre otras nacionales e internacionales. Experiencia en Docencia de Postgrado en la Universidad Nacional Agraria La Molina. Actualmente es Líder Técnico de Proyectos de Transformación en IBM Perú.

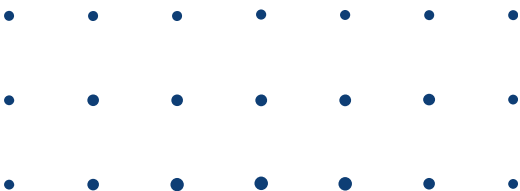


Ing. Mauricio Rodríguez Arévalo

Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima. MBA PAD - Escuela de Dirección de la Universidad de Piura. Ejecutivo con más 20 años de experiencia directiva en el área comercial, en empresas transnacionales y nacionales como Procter & Gamble, INFOCORP / EQUIFAX, PHILIPS Peruana, Energy Services Perú, entre otras. Actualmente es Gerente de Negocio de Bodegas Don Luis y Docente de Postgrado de la UNALM en programas de extensión en Gestión Comercial.

Ing. Andres Reyes

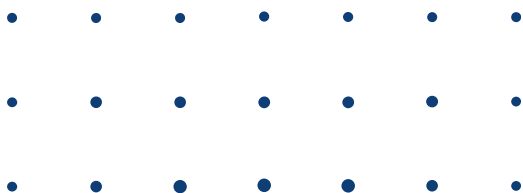
Ingeniero Químico de la Universidad Nacional del Callao. Con más de 14 años de experiencia directiva en Plantas de Producción, Procesos de Mejora Continua y Operaciones en empresas como FERMAR, PERUPAINT, ESMETAL, TÉCNICAS METÁLICAS, entre otras. Diplomado en Gestión de Proyectos en la UPC. Diplomatura en Ingeniería de Soldadura en la PUCP. Diplomado en Finanzas en la Universidad del Pacífico. Experiencia en Docencia de Postgrado en la Universidad Nacional de Ingeniería y la Universidad Nacional Agraria La Molina en las áreas de Producción y Operaciones. Actualmente es Superintendente de Planta en FERMAR SAC.



METODOLOGÍA

Los temas y conceptos serán desarrollados en un lenguaje claro y simple. Las sesiones tendrán una gran orientación a los aspectos prácticos y propiciarán la activa participación de los asistentes. Para ello cada expositor debe integrar adecuadamente los siguientes aspectos metodológicos:

- Presentación, desarrollo conceptual y técnico de cada sesión.
- Orientación aplicativa y práctica de los temas y herramientas presentadas a través de: experiencias laborales, presentación de ejemplos reales y desarrollo de casos y ejercicios.
- Motivación apropiada a los asistentes buscando su participación activa mediante: intervenciones en clase, análisis de los temas, intercambio de experiencias, desarrollo de casos y ejercicios grupales e individuales.
- Asesoría en el desarrollo de los trabajos aplicativos individuales de los participantes.



DIRIGIDO A

Profesionales y técnicos involucrados en las áreas de controlling, mejora continua, calidad, administración, finanzas, comercial, operaciones, logística, recursos humanos y gestión corporativa. Otros profesionales que deseen adquirir los conocimientos y herramientas para la gestión estratégica con indicadores (KPI's) y OKR's.

REQUISITOS

Profesionales con estudios técnicos o universitarios concluidos o por concluir y personas con experiencia laboral.

EVALUACIÓN

Nota mínima aprobatoria de 12
Participación activa en clase
Presentación de trabajos – talleres
Presentación y sustentación de un trabajo aplicativo

PLATAFORMA VIRTUAL

- Clases 100% en vivo por Zoom
- Asesoramiento del docente en grupos de trabajo
- Acceso a la plataforma virtual
- Acceso a las clases grabadas
- Soporte técnico en el uso y acceso de la plataforma
- Foros de consultas con el docente
- Máximo 25 participantes

CERTIFICACIÓN

Los participantes que cumplan con la nota mínima aprobatoria de 12 en cada módulo obtendrán las siguientes certificaciones:

CERTIFICACIÓN OFICIAL



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA



**PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA
ESTRATÉGICA CON INDICADORES KPI's y OKR's** a nombre de la
**Universidad Nacional Agraria La Molina - Facultad de Economía
y Planificación** en convenio con **BPC Business School**

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL



Affiliated and Endorsed by:

**Florida Global University
USA**

*Nom-Degree Executive Academic Training



**HIGH SPECIALIZATION PROGRAM IN STRATEGIC
MANAGEMENT WITH KPI's AND OKR's INDICATORS** by **CEL**
endorsed by Florida Global University of USA in agreement
with **BPC Business School**

INVERSIÓN

| DESCRIPCIÓN | AL CONTADO | EN 3 CUOTAS |
|---|-----------------|-----------------|
| Precio regular | S/ 3,000 | S/ 1,060 |
| Precio con descuento (10% por pronto pago) | S/ 2,700 | S/ 954 |
| Precio para grupo de 2 a más personas (*) (20% de descuento) | S/ 2,400 | S/ 848 |
| Precio comunidad UNALM y BPC BS (25% de descuento) | S/ 2,250 | S/ 795 |

(*) Precio por persona.

Todos los precios incluyen certificación de la Universidad Nacional Agraria La Molina - Facultad de Economía y Planificación.

| DESCRIPCIÓN | AL CONTADO |
|--|---------------|
| Precio por derecho de certificación internacional CEL endorsed by Florida Global University of USA | S/ 300 |

FORMAS DE PAGO

PAGO POR PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA | INCLUYE CERTIFICADO UNALM - FEP

Opción 1: Los pagos se realizan vía depósito o transferencia a la cuenta corriente de la **Fundación para el Desarrollo Agrario | RUC 20101259014:**

- **Banco de Crédito del Perú** N° 191-0031059-0-26, para Transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 002-191-000031059026-50.
- **Banco Continental BBVA** N° 0011-0661-0100058124, para transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 011-661-000100058124-67
- **Banco Scotiabank** N° 000-2430142, para Transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 009-089-000002430142-46.

Opción 2: Con cualquier tarjeta de crédito y/o débito mediante Link de Pago, previa coordinación al teléfono: 971110666

PAGO POR DERECHO DE CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

Opción 1: Los pagos se realizan vía depósito o transferencia a la cuenta corriente de **Business Partner Company S.A.C. | RUC 20556834840:**

- **Banco de Crédito del Perú** N° 194-2173721-0-76, para Transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 002-194-002173721076-91.

Opción 2: Con cualquier tarjeta de crédito y/o débito mediante Link de Pago, previa coordinación al teléfono: 971110666

INFORMES E INSCRIPCIONES

Cel. y WhatsApp: 971110666 | 956786717

e-mail: info@bpc.com.pe

WWW.BPC.COM.PE



(1) BPC Business School se reserva el derecho de reprogramar la fecha de inicio al no completar la cantidad mínima de participantes y/o por contingencias inesperadas.

(2) BPC Business School se reserva el derecho de cambiar algún docente por contingencias inesperadas.