



DIPLOMA INTERNACIONAL EN
Strategic
Management en
Empresas B2B

Certificación internacional otorgada
por HEC MONTREAL 



INAUGURACIÓN:
8 de junio 2023



ESAN, PRESENTE EN LOS RANKINGS MÁS PRESTIGIOSOS DEL MUNDO



Nº 1 EN
TOP PERÚ
5 LATAM



Nº 1
EN PERÚ

MISIÓN DE ESAN

“Formar líderes globales emprendedores con sentido ético y responsabilidad social, en asociación con organizaciones referentes para alcanzar la excelencia en su gestión y contribuir al desarrollo del conocimiento”.



PARTNER ACADÉMICO



HEC MONTRÉAL 



Escuela de negocios afiliada a la Universidad de Montreal con programas de enseñanza en administración y finanzas que cuentan con renombre internacional.

TOP 5
EN CANADÁ

QS WORLD UNIVERSITY RANKINGS
RANKING 2019

ENTRE LAS 50
MEJORES UNIVERSIDADES
DEL MUNDO

THE WORLD UNIVERSITY RANKINGS
RANKING GLOBAL DE EMPLEABILIDAD
UNIVERSITARIA 2020

29th
EN EL MUNDO

América
economía
RANKING MBA GLOBAL
2021



VENTAJAS DIFERENCIALES: LOS 4 PILARES DEL SECTOR B2B

1. EXCELENCIA ACADEMICA

Los programas del sector B2B destacan por su solidez académica y su cuerpo docente altamente calificado perteneciente a ESAN y a las mejores escuelas de negocios del mundo.

2. VÍNCULO EMPRESARIAL

Nuestro conocimiento del sector empresarial, se sustenta en un *networking* efectivo con empresas y profesionales de primer nivel.

3. ENFOQUE INTERNACIONAL

Brindamos programas de primer nivel a través de alianzas estratégicas con las mejores escuelas de negocios del mundo.

4. UNICIDAD

Somos la primera escuela de negocios con un portafolio de programas enfocado en la gestión integral de empresas B2B.



PRESENTACIÓN

ESAN, siempre en la búsqueda de formar a los profesionales de élite, les propone el **Diploma Internacional en Strategic Management en Empresas B2B**, de acuerdo con las últimas tendencias en los mercados industriales y la dinámica empresarial global. El programa internacional desarrollará en los participantes una comprensión y dominio integral de la gestión estratégica de empresas B2B.

Es un programa novedoso donde se cubrirán aspectos clave que las empresas B2B deben tener en cuenta para crear valor, confianza y relaciones estratégicas de largo plazo que minimicen los riesgos. El enfoque es al 100% en empresas B2B y con un componente central adecuado a la nueva realidad de negocios, entornos digitales, de mayor complejidad e incertidumbre. Entre los temas que se revisarán están la gestión estratégica, el marketing y las ventas, la transformación digital, la gerencia financiera, y el liderazgo y la gestión del talento. El programa se desarrollará conjuntamente con la prestigiosa escuela HEC Montreal, socia estratégica de ESAN.

Jorge Merzthal Toranzo, PhD.
Líder del Sector B2B y Director de MBA
ESAN Graduate School of Business





¿POR QUÉ SEGUIR ESTE PROGRAMA?

- La estructura curricular contempla tanto temas estratégicos como de despliegue operativo en las organizaciones, de tal manera que el participante esté expuesto a una experiencia de aprendizaje integral en el negocio B2B.
- Plana docente de primer nivel perteneciente a ESAN Graduate School of Business y HEC Montreal, con reconocido prestigio académico y experiencia profesional en la industria en diferentes países de América.
- Brinda de manera adicional al programa un Workshop en el ESAN Innovation Hub, el cual es un ecosistema para la innovación y emprendimiento que integra a ESAN, su comunidad y socios estratégicos, a través de actividades de valor agregado para la creación de empresas o iniciativas de innovación de alto impacto que desarrolle a las organizaciones y al país.



- **Primera escuela de negocios del país** que está desarrollando una oferta integral de programas específicos para el sector B2B en el país.



- **Reconocimiento** a nivel nacional e internacional de ESAN y HEC Montreal.



- **Doble certificación**

El participante recibirá tanto el diploma de ESAN Graduate School of Business como el certificado de HEC Montreal.



MODALIDAD *ONLINE*

ESAN ha diseñado un programa que se llevará a cabo mediante la plataforma de videoconferencia e-learning, la cual permitirá que las clases se desarrollen de manera interactiva, en tiempo real y sin barreras geográficas



PARTICIPANTES

Este diploma está dirigido a directores y dueños de empresas B2B, gerentes y jefes de unidades de negocio, ejecutivos comerciales, consultores y profesionales involucrados en la gestión estratégica en mercados industriales y empresas B2B, que están interesados en dominar la gestión estratégica de las empresas B2B de manera integral.





¿QUÉ ES ALUMNI CAREER SERVICES?

Es el nexo entre los egresados y las oportunidades empresariales.

¿QUÉ BENEFICIOS Y SERVICIOS OFRECE PARA TU PROGRAMA?



Asesorías para actualizar tu CV



Seminarios y talleres para el desarrollo profesional



Reporte de empleabilidad



Networking



(*) Considerar que los talleres y seminarios de ESAN Alumni tendrán un costo adicional.





DIPLOMA

Los participantes que cumplan de modo satisfactorio con los requisitos del programa recibirán:

DIPLOMA INTERNACIONAL EN **STRATEGIC MANAGEMENT** **EN EMPRESAS B2B**

expedido por ESAN Graduate School of Business y la Universidad ESAN.

CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN EN **EL PROGRAMA STRATEGIC MANAGEMENT EN EMPRESAS B2B**

expedido por HEC Montreal.



El diploma se emitirá de manera virtual.



VENTAJAS DE UN **DIPLOMA VIRTUAL**

Tendrás el diploma en cualquier momento y en cualquier lugar

Tiene validez legal

Verificable por tu empleador

Nota:

1. La denominación "Diploma" de nuestros productos responde a la promulgación de la Ley Universitaria N° 30220. En ningún caso se deberá entender que este programa académico corresponde a la categoría de diplomados de posgrado establecida en el artículo 43.1 de la precitada Ley N° 30220.

2. La Universidad ESAN da un paso más en su camino a consolidarse como una institución educativa ecoamigable. En el marco de su campaña Camino al Cero Papel, a partir del 2020 se emiten diplomas y certificados digitales con valor legal. Esta medida permite que todos los estudiantes reciban los documentos de manera oportuna y accedan a ellos desde cualquier dispositivo y desde cualquier parte del mundo. Esta modalidad se aplica en todos los programas que brinda la Universidad ESAN. Los documentos son enviados al correo electrónico del participante, una vez concluidos los cursos. Asimismo, las firmas consignadas en los documentos son emitidas en formato digital, al amparo de lo dispuesto en el artículo 141-A del Código Civil. Si se requiere la versión impresa, se deberá presentar una solicitud a las oficinas de Admisión y realizar los pagos correspondientes.





ESTRUCTURA CURRICULAR



TOTAL DE HORAS LECTIVAS: **120**

Sesiones

Estrategias de Marketing y Gestión de Ventas en Empresas B2B	12
Liderazgo y Gestión del Talento Humano en B2B	12
Transformación Digital e Innovación en Empresas B2B	12
Gerencia Financiera en Empresas B2B	12
Gerencia Estratégica en Empresas B2B	12

Adicionalmente, existe la opción de participar en el *workshop B2B* en ESAN Innovation Hub.

Notas:

- Todos los cursos tienen una sesión adicional de evaluación, cuya modalidad y horario serán fijados por el profesor.
- Cada sesión es equivalente a 2 horas lectivas, el certificado del programa se emite considerando la cantidad total de horas lectivas cursadas.
- Considerar que una hora lectiva equivale a 45 minutos.





DESCRIPCIÓN DE CURSOS

Estrategias de Marketing y Gestión de Ventas en Empresas B2B

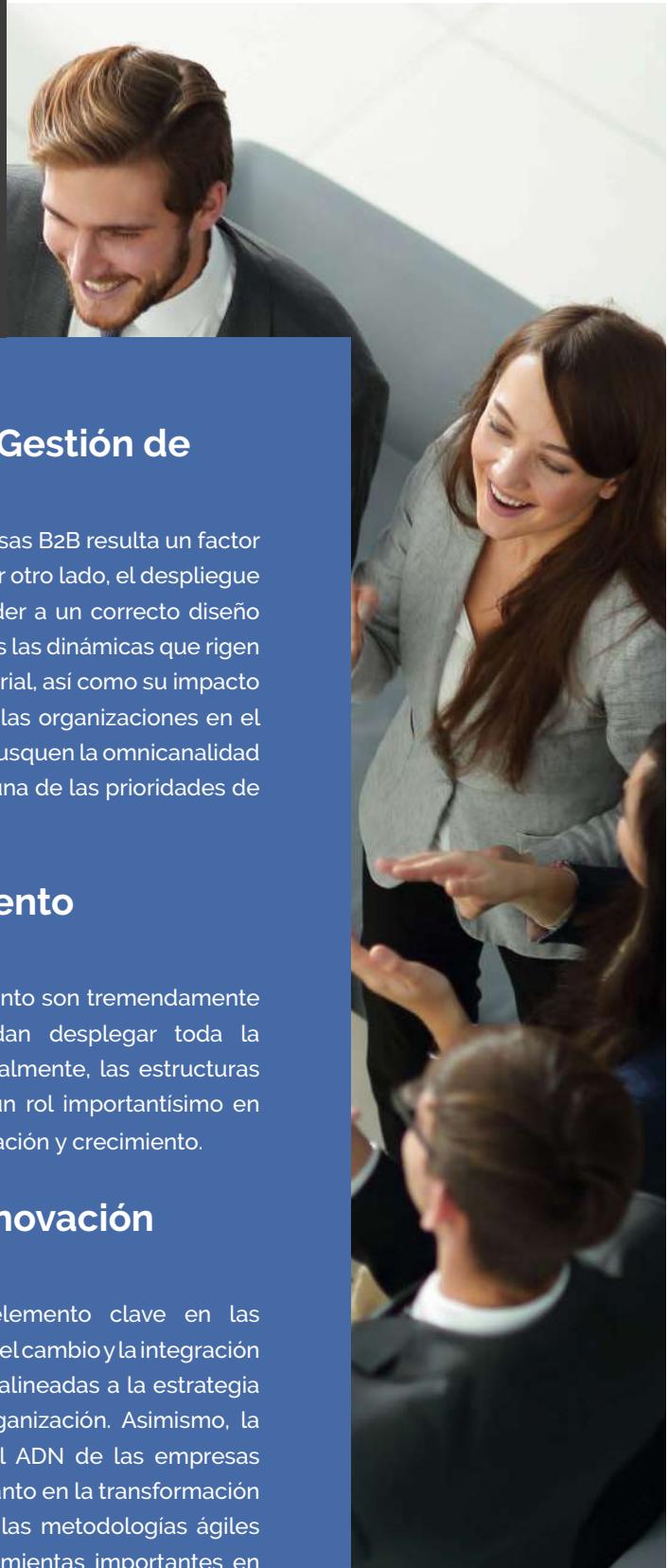
El manejo estratégico del marketing en empresas B2B resulta un factor clave en el éxito de las organizaciones B2B; por otro lado, el despliegue táctico de la gestión de ventas debe responder a un correcto diseño estratégico. En el presente curso, estudiaremos las dinámicas que rigen los intercambios de valor en el mercado industrial, así como su impacto en la red de valor y en el relacionamiento de las organizaciones en el nuevo entorno. El desarrollo de modelos que busquen la omnicanalidad y la mejora de la experiencia del cliente será una de las prioridades de las empresas en los próximos años.

Liderazgo y Gestión del Talento Humano en B2B

Los procesos de selección y retención de talento son tremadamente importantes para que las empresas puedan desplegar toda la potencia de su modelo de negocios. Adicionalmente, las estructuras de recompensa y reconocimiento cumplen un rol importantísimo en convertir a las compañías en centros de innovación y crecimiento.

Transformación Digital e Innovación en Empresas B2B

La transformación digital constituye un elemento clave en las organizaciones B2B. El análisis de la velocidad del cambio y la integración con los procesos y la tecnología deben estar alineadas a la estrategia que la alta dirección ha definido para la organización. Asimismo, la cultura de innovación debe formar parte del ADN de las empresas B2B, siendo la tecnología un elemento clave tanto en la transformación digital como en la innovación. Por otro lado, las metodologías ágiles SCRUM, KANBAN, Design Thinking son herramientas importantes en contexto de cambios y serán ampliamente estudiadas.



Gerencia Financiera en Empresas B2B

La dinámica competitiva de las empresas B2B hace necesario un manejo financiero multidimensional. Las actuales condiciones de mercado, el entorno disruptivo generado por la pandemia y la necesidad de las empresas de asegurar sus flujos de caja, así como su estructura de deuda, generan un entorno altamente demandante para los gerentes financieros de las empresas B2B.

Gerencia Estratégica en Empresas B2B

El desarrollo estratégico de las compañías B2B depende de la implementación de las estrategias correctas y del despliegue del modelo de negocios en el contexto de mercado, de tal manera que se puedan generar ventajas competitivas de la empresa, en un entorno altamente disruptivo.



Workshop B2B en ESAN Innovation Hub

En este *workshop* los participantes presentarán un caso de negocios B2B, el cual será desarrollado bajo el modelo de “*project-based learning*” utilizando herramientas de análisis y modelamiento (*agile lean, design thinking, modelo canvas*, entre otros.) que le permitirá al participante encontrar una ruta de solución mientras aplican lo aprendido en el diploma.

Nota:

El programa será dictado íntegramente en español. Se debe considerar que siendo el programa desarrollado con información y aplicación de avanzada parte de los materiales de lectura y simulaciones o casos de estudio pueden encontrarse en inglés.





FACULTAD*

Andrés Abanto F. Ph.d. 

Lecturer en HEC – Montreal y consultor senior

Amplia experiencia en gestión. Asesor y profesor universitario en programas de gestión de segundo ciclo (Maestría) y pregrado (Licenciatura). Experiencia en desarrollo organizacional, gestión del cambio y planificación estratégica. Con una experiencia en el contexto de los países de habla hispana notable. Ha hecho un trabajo de *benchmarking* para analizar las mejores prácticas en la industria de servicios en España (Madrid, Lyon y Barcelona) y Argentina (Bs. Aires). Asimismo, he impartido capacitaciones en el marco de programas MBA en Perú, Argentina y Ecuador. Está particularmente interesado en el análisis y la investigación en el campo de los intercambios internacionales que tienen en cuenta el desarrollo sostenible y la responsabilidad social de las organizaciones. Asimismo, se interesa en la gestión, investigación y análisis de la interfaz empresa-sociedad desde la perspectiva de los grupos de interés, la gobernanza, la socioconstrucción de relaciones entre actores, vis-à-vis temas sociales, económicos y ambientales para equilibrar y conciliar.



Jorge Merzthal Toranzo, PH.D.

Líder del Sector B2B y Director de MBA ESAN Graduate School of Business

Ph. D. en Administración y Dirección de Empresas por ESADE, Barcelona, España. Doctor Honoris Causa - UNI. Maestría en Administración por la Universidad del Pacífico. Maestro en Tecnologías de Información del Instituto Tecnológico de Monterrey, México. Ingeniero Metalúrgico UNMSM. Ingeniero de Soldaduras por CESOL – España. Diploma de Estudios Avanzados (DEA) por la Universidad Ramón Llull de Barcelona. Estudios de TQM en Japón, y programas de especialización en Administración y Ventas en Antipolis, Francia, Copenhagen Business School en Dinamarca y Free University en Holanda. Ha sido director de empresas en Perú, Chile y Colombia.

Cuarenta y dos años de experiencia en los mercados industriales de Perú y la región latinoamericana. Se ha desempeñado como Gerente comercial y director comercial en el sector Industrial de empresas del grupo Brescia, ha sido Gerente General de la empresa SOLDEX S.A., M.D. (Manager Director) South America Pacífico del Grupo Americano ESAB-COLFAX, Director de Operaciones de Sudamérica del Grupo Americano ESAB-COLFAX. Actualmente es director de diferentes empresas industriales B2B y B2C. Presidente del comité consultivo de SENATI en la SNI, vicepresidente del comité de exportaciones CCL, miembro y vocal de asociación de empresas del sector metalmecánica del Perú.

Asimismo, es director del MBA de ESAN y tiene a su cargo la dirección de programas para el sector B2B además, de ser asesor de la alta dirección de ESAB-COLFAX.



Carlos Aguirre, PhD

**Profesor de Economía y Finanzas de ESAN
Graduate School of Business**

PhD en Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Complutense de Madrid. Magíster en Finanzas, ESAN. Economista. Programas de especialización en Finanzas, en Regulación Económica de las Telecomunicaciones y en Administración Bancaria. Profesor del área de Finanzas, Contabilidad y Economía de ESAN. Más de 10 años de experiencia profesional en áreas financieras de empresas industriales y de servicios y en asesorías en reestructuraciones empresariales, en evaluación de proyectos, en valorización de empresas, en asesoría en el proceso de compraventa de empresas y en Implementación de sistemas de planeamiento y control de gestión. Dentro de su experiencia profesional ha elaborado y expuesto exitosamente planes de reestructuración patrimonial en Indecopi, ha asesorado en el proceso de compraventa de empresas y ha liderado implementaciones de sistemas de planeamiento y control de gestión y de tableros de control estratégico (BSC).

César Cam Gensollen, PhD(c).

**Profesor de Programas B2B de ESAN
Graduate School of Business**

Doctorando en Ciencias de la Administración de la Universidad ESAN, máster en Big Data Engineer por la Universidad de Barcelona, Magíster en Investigación en Ciencias de la Administración por la Universidad ESAN, Diplomatura de Estudio en Estadística Aplicada por la PUCP, MBA por la UPC, especialización en Dirección Comercial y Liderazgo por el PAD de la Universidad de Piura, ingeniero industrial por la Universidad de Lima. Cuenta con más de 30 años de experiencia profesional. Ha liderado proyectos de gran envergadura tanto en el sector público como en la empresa privada. Actualmente, se desempeña como socio fundador y gerente general de C4C Business Solutions, empresa de consultoría especializada en transformación digital y *big data*.

Juan Guardia Gallegos

**Profesor de Programas B2B de ESAN
Graduate School of Business**

Ingeniero Mecánico de la PUCP. Ingeniero de Soldaduras por CESOL de España. Magíster en Marketing de ESAN especializado en Marketing B2B. Mas de 25 de años de experiencia, con conocimiento de los mercados de Perú, Chile, Colombia, Argentina, Ecuador, Costa Rica, Guatemala, Bolivia y El Salvador, ha sido jefe de Línea de la empresa Fontargem Latinoamericana SA, Jefe del área de Automatización y Maquinaria de Soldadura, y luego Gerente de Producto en la empresa Soldexa, Jefe de Producto Industrial en ESAB Chile, actualmente es Gerente de Ventas de la empresa Air Products. Conocimiento de mercado minero de Perú y Chile.



Fabian Moreno

**Full-Time Lecturer (M) en HEC Montreal,
Department of Entrepreneurship and Innovation**

Cuenta con más de 25 años de experiencia profesional en consultoría, gestión de empresa y dirección de proyectos. Principalmente, se ha desarrollado en cuatro sectores de actividad: financiero y bancario, tecnologías de la información, salud pública y educación. Durante su carrera profesional ha asumido diversas responsabilidades en empresas de Canadá, Francia y México. Esto le ha permitido desarrollar una visión holística y poco ortodoxa de la gestión de empresa y el desarrollo de negocios; una cualidad altamente valorada por sus alumnos y por los emprendedores y empresas que acompaña. En el campo de la docencia, ha sido profesor de la Universidad Tecnológica de México y del Collège André-Grasset de Montréal, Canadá. En 2005, se integra a la Escuela de Altos Estudios Comerciales de Montreal, Canadá (HEC Montreal). Una de las mejores escuelas de negocios en el mundo, y donde actualmente es miembro permanente del cuerpo docente en el Departamento de Emprendimiento e Innovación.

Alfredo Mendiola PhD.

**Profesor de Economía y Finanzas de ESAN
Graduate School of Business**

PhD en Administración con especialización en Finanzas por Cornell University, New York. MBA por University of Toronto, Canadá. Bachiller en Ciencias Universidad Nacional de Ingeniería. Actualmente es Director de la Maestría de Finanzas en la Universidad ESAN. Profesor Asociado de la Universidad Esan. Consultor de empresas del sector minero, construcción, educación y hotelero. Ha tenido a su cargo las áreas de finanzas y administración de diversas empresas de los sectores de minería, seguros e industriales.

(*) La plana docente es referencial, en caso de que uno de los profesores indicados no pueda dictar en algún momento, será reemplazado por otro profesional de su mismo nivel y trayectoria académica



CALENDARIO

DURACIÓN Y HORARIO¹

La duración aproximada del programa es de



Duración

5 meses



Modalidad

Online en tiempo real

ESAN y HEC Montreal

ESAN exige que el participante asista como mínimo al 80% de cada curso y al 90% de todo el programa. Las clases se llevarán a cabo:

- Para cursos con profesores nacionales y extranjeros:



**lunes
y jueves**



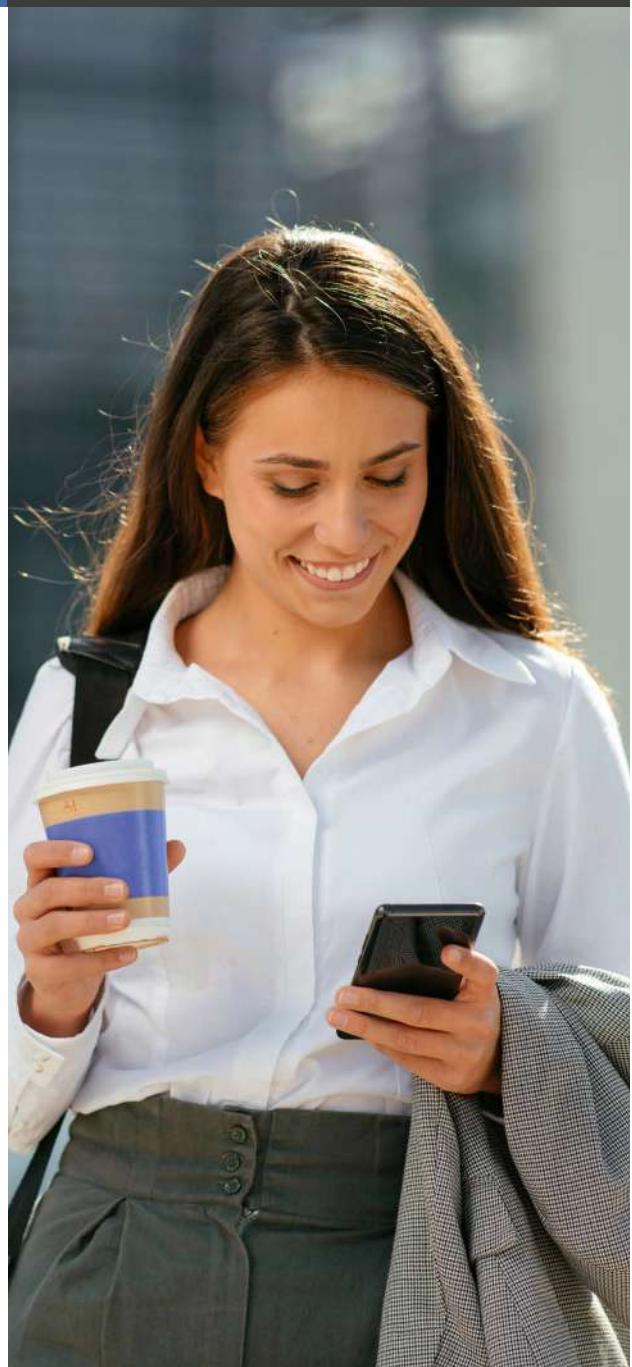
de 7:00 p. m.
a 10:15 p. m.

(Incluyendo 15 min de break)

Para más información consultar con la asesora comercial.

**INICIO
DEL PROGRAMA**

15 de junio
2023





ADMISIÓN

REQUISITOS²

- Grado de bachiller y contar con experiencia en el área.
- Ser ejecutivo con experiencia en puestos de probada responsabilidad.

EL POSTULANTE PRESENTARÁ LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS

- Formulario de inscripción debidamente llenado ⁽³⁾
- Copia legalizada del título profesional o grado académico de bachiller, cuando corresponda.

PROCESO

El proceso de admisión se inicia completando el formulario de inscripción. Para acceder a este formulario visite la página web: <https://www.esan.edu.pe/diplomas/strategicmanagementb2b/preinscripcion/> e ingrese a



(1) Las fechas programadas pueden ser sujetas a cambio, con la anticipación necesaria.

(2) Para la apertura del programa se debe superar un número mínimo de 20 estudiantes matriculados.

(3) El *curriculum vitae* tiene carácter de declaración jurada, verificación por parte de la Universidad. Toda información suministrada en este documento y durante el proceso de selección es confidencial y será utilizada únicamente en el proceso de admisión. La Universidad ESAN se reserva el derecho de admisión. Si contara con alguna discapacidad física, sirvase consignarla.





PARA LOS CURSOS *ONLINE*

ESAN ha diseñado un programa que se llevará a cabo mediante la plataforma de videoconferencia *e-learning*, la cual permitirá que las clases se desarrollen de manera interactiva, en tiempo real y sin barreras geográficas.

BENEFICIOS:

- Cursos a distancia desde cualquier lugar del mundo, sin previa instalación.
- Permite interactuar con el profesor y con los compañeros de clase.
- Permite conectarse desde cualquier dispositivo móvil.
- Permite revisar la grabación posterior a la clase desde la plataforma ESAN virtual por el tiempo que dure el curso. *

*Las clases grabadas no podrán ser descargadas.

INVERSIÓN

S/ 12 350.00*

ALTERNATIVA	1	2
Inicial	S/ 3,704 *	S/ 3,703 *
Nº de Cuotas	8	10
Importe cuota mensual	S/ 1,130 *	S/ 913 *
Última cuota	S/ 1,304.28 *	S/ 1,039.80 *
Total a cancelar	S/ 12,744 *	S/ 12,833 *
Intereses	S/ 394 *	S/ 483 *

(*) TEA 12.69% - TEM 1%.

Para pagos del valor total del programa o cuota inicial (previo proceso de admisión y evaluación crediticia):

Pagos a través de BCP:

Nombre de la cuenta	Cuenta
UNIVERSIDAD ESAN POSGRADO VARIOS DOLARES	USD 193-1415182-1-77
UNIVERSIDAD ESAN POSGRADO VARIOS SOLES	S/ 193-1764415-0-72



Descuentos:

ESAN otorga descuentos a exalumnos, descuentos corporativos y grupales para participantes de una misma empresa. Dichos descuentos solo serán otorgados al inicio del programa, los descuentos no son retroactivos ni acumulativos. Consultar con la asesora comercial, quien lo ayudará en su proceso de matrícula.

Pagos a través de otros bancos:

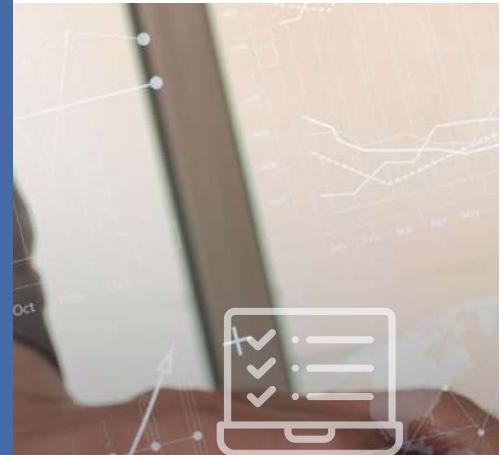
Código Interbancario o CCI

002-193-001415182177-15

002-193-001764415072-18



REQUERIMIENTOS TÉCNICOS PARA EL USO DE LA PLATAFORMA DE VIDEOCONFERENCIA *E-LEARNING*



Requisitos del sistema

- **Procesador:** Intel Core i3 (mínimo)
- **Memoria Ram:** 4 GB (mínimo)
- **Disco duro:** 100 GB
- **Conexión a internet:** Asegúrese de tener una conexión mínima de 10Mb (recomendable). Es preferible conectarse a través de cable de red. Si usa Wi-Fi evite que otras personas la usen al mismo tiempo.
- Utilizar auriculares y micrófono externo a la PC o laptop.
- Cámara web

Sistema operativo:

- Windows 2000/XP/Vista/7/8/10 - El modo S no es compatible
- macOSX con macOS 10.9 o posterior
- Ubuntu 12.04 o posterior
- Red Hat Enterprise Linux 6.4 o posterior

Navegadores compatibles

- **Windows:** IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+
- **Mac:** Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+
- **Linux:** Firefox 27+, Chrome 30+

**SOMOS
GARANTÍA DE
EDUCACIÓN
A DISTANCIA**



Cursos *online*
desde 2012



Certificación ISO
9001:2016



Plataforma
ESAN virtual



Clases en vivo
y grabadas*

*Las clases grabadas no podrán ser descargadas y están disponibles exclusivamente el tiempo que dure el programa.

INFORMES E INSCRIPCIONES:

Asesora comercial: Elika Carreño

C/ 942 027 445

E/ ecarreno@esan.edu.pe

Alonso de Molina 1652, Monterrico, Surco

ENCUENTRA A UNA ASESORA EN TU CIUDAD

Arequipa

Asesora comercial: Glendy Torreblanca

C/ 966 955 350 / 974 203 113 / 990 077 911

E/ gtorreblanca@esan.edu.pe

La Libertad

Asesora comercial: Nicida Méndez

C/ 990 077 897 / 975 360 044 / 948 312 846

E/ nmendez@esan.edu.pe

Piura

Asesora comercial: Margaret Leandres

C/ 990 077 915 / 969 724 422

E/ mleandres@esan.edu.pe

Lambayeque

Asesora comercial: Clara Leandres

C/ 944 942 044 / 981 148 055

E/ cleandres@esan.edu.pe

Ica

Asesora comercial: Melody Candela

C/ 942 046 916

E/ mcandela@esan.edu.pe

esan.edu.pe

 conexionesan.com

 @esanperu

 esaneducacionejecutiva

INSIDE

ACREDITACIONES Y MEMBRESÍAS

Miembro de:



nibes.
Network of International
Business and Economic Schools



PRME Principles for Responsible
Management Education

