



# FORMANDO PERSONAS FORMANDO GRANDES EMPRESAS

PROGRAMAS DE NEGOCIOS PARA EMPRESAS

# Nuestra Metodología

## >> CAPACITA CON LOS QUE MÁS SABEN DE NEGOCIOS

eClass Business, líder en educación semipresencial de Negocios y Administración de Empresas, ofrece formación corporativa a través de **Diplomados y Cursos** que cuentan con la excelencia y el prestigio de la Escuela de Negocios de la **Universidad Adolfo Ibáñez**.



### Testimonio



“Teníamos expectativas bastante altas, porque nosotros somos la sumatoria de integraciones de muchas cadenas, y teníamos que unificar conocimientos y tener un paraguas común para ocupar las mejores prácticas del retail. Creemos que el Diplomado en Gestión de Retail nos ha entregado las herramientas necesarias para cumplir este objetivo”.

**Javier Oyanedel**  
Gerente de Recursos Humanos UNIMARC

### Testimonio



“El Diplomado impartido por eClass a nuestros ejecutivos ha sido un gran acierto. El Programa logra reunir las grandes motivaciones de nuestros profesionales con los más atractivos y sólidos contenidos, entregados por grandes profesores a través de una plataforma tecnológica amistosa, dinámica y entretenida. Lo mejor del mercado”.

**Patricio Millar**  
Gerente de Recursos Humanos Transbank

# ■ ¿Por qué capacitar con eClass?

## >> EXCELENCIA ACADÉMICA U. ADOLFO IBÁÑEZ

Cuerpo docente excepcional con amplia experiencia en el mundo empresarial y académico.

## >> CONTENIDOS CON ENFOQUE PRÁCTICO

Contenidos diseñados en función de las necesidades reales de la empresa.

## >> SOLUCIONES A LA MEDIDA DE LA EMPRESA

Campus corporativos exclusivos. Además, la empresa puede definir su malla, horarios y lugares de realización.

## >> METODOLOGÍA SEMIPRESENCIAL

La combinación perfecta entre clases online y clases presenciales.

## >> FLEXIBILIDAD

Para el alumno en su estudio y para la empresa en la definición de los programas.

## >> EFICIENCIA Y ALTA COBERTURA SENCE

Menores costos de matrícula y de logística aseguran una inversión rentable.



### Testimonio



“El mejoramiento continuo y la actualización de nuestro equipo de profesionales es uno de los principales desafíos para Transelec. En este sentido, eClass nos proporciona una solución que nos permite conciliar ambos objetivos sin afectar el funcionamiento de la compañía ni la productividad del equipo, en dos procesos cruciales de la compañía: Operaciones y Desarrollo de Proyectos. Además, nos brinda un respuesta eficiente a la dificultad que nos impone la dispersión geográfica de nuestros profesionales, desplegados desde Arica a Chiloé”.

**Andrés Kuhlmann**  
Gerente General Transelec

### Testimonio



“Como AGUNSA, hemos creado en conjunto con eClass y la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez, para AGUNSA Chile y su filial REPORT, una “Universidad Virtual”, lo que ha sido una buena decisión para el desarrollo organizacional. Ha resultado un acierto el impartir diplomados cuyos contenidos tienen un muy buen grado de correlación y son muy consistentes con el día a día que vivimos”.

**María Beatriz Jabat**  
Gerente Corporativo de Desarrollo Organizacional de AGUNSA

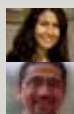
# Nuestros Clientes

ABASTIBLE • ACHS • AGUNSA • ARAUCO • ATENTO • AXIS • BANCO ESTADO • BANCO FALABELLA  
BANCO PENTA • BANEFE • BCI • BESALCO • CAP • CHILEXPRESS • CHILQUINTA • COAGRA •  
CODELCO COPESA • CORCORAN • CORPVIDA • CORREOS DE CHILE • CREDICHILE • CRUZ DEL SUR  
DALKIA • DIMACOFI • EDELMAG • EFE • EMERGE • ENAMI • ENJOY • ESSBIO • ESVAL • FAMA E  
GEOVITA • GESEX • HATCH • INDUMOTORA • LABORATORIO CHILE • LAFARGE • LIDER • LIPIGAS  
LOS FIORDOS • MASISA • MAX HUBER • MOVISTAR • PARIS • PODER JUDICIAL • PROVIDA (BBVA)  
SERNATUR • SIEMENS • SOCOVESA • SODIMAC • SOPROLE • SQM • SYNAPSIS • TATA • TECSA  
TELMEX • TRANSBANK • TRANSELEC • UNIMARC • UPLA • VTR • XSTRATA • REDBANC • ING



# Malla Académica

## DIPLOMADO EN TECNOLOGÍA, INNOVACIÓN Y NEGOCIOS



DISEÑO EN LOS NEGOCIOS  
Carmen Gloria Cárcamo  
Javier Traslaviña



BUSINESS INTELLIGENCE  
Yerko Halat



GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN  
Alfonso Gómez, PhD



INTERNET EN LOS NEGOCIOS  
Largio Romero



MARKETING DIGITAL  
Roberto Camhi

## DIPLOMADO EN GESTIÓN DE PERSONAS



LEGISLACIÓN LABORAL  
Enrique Munita



COACHING Y TRABAJO EN EQUIPO  
Ginny Walker  
Claudia Marín  
Luz Eugenia Mundaca  
Sebastián Vidaurre



GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO  
Gerson Volenski, MBA



GESTIÓN INTEGRAL EN LA EMPRESA  
Luis Sota, M.Sc



APLICACIONES EN GESTIÓN DE PERSONAS  
Juan Carlos Hayes

## DIPLOMADO EN DIRECCIÓN DE PROYECTOS



EVALUACIÓN DE PROYECTOS  
Fernando Medina



GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PROCESOS  
Marcelo Pardo, M.Sc  
Felipe Pardo, M.Sc



NEGOCIACIÓN  
Carlos Sanhueza, MBA  
Jaime García



DIRECCIÓN DE PROYECTOS  
Ignacio Orrego, MBA



PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA  
Gianfranco Ghirardelli, MBA

## DIPLOMADO EN GESTIÓN DE VENTAS



DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE EQUIPOS COMERCIALES  
Jorge Toro, MBA



COACHING PARA EQUIPOS DE VENTA  
Jaime Acuña, MBA



COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR  
Iván Vera  
Rodrigo Saa

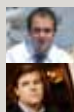


VENTAS  
Jaime Acuña, MBA



NEGOCIACIÓN  
Carlos Sanhueza, MBA  
Jaime García

## DIPLOMADO EN DESARROLLO DE NUEVOS NEGOCIOS



DESARROLLO Y EVALUACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS  
Ramón Molina, MBA  
Cristián Shea, LL.M



EMPRENDIMIENTO EN LA EMPRESA  
Germán Echecopar, PhD



GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN  
Alfonso Gómez, PhD

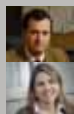


LEGISLACIÓN PARA NUEVOS NEGOCIOS  
Guillermo Carey  
Claudio Osorio, LL.M



INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA  
Iván Vera

## DIPLOMADO EN RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL



RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL  
Álvaro Cruzat, MBA  
Carmen Mena



GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO  
Juan Francisco Lecaros



EVALUACIÓN SOCIAL DE PROYECTOS  
Fernando Medina



ÉTICA EN LA EMPRESA  
Leonidas Montes, PhD  
Gonzalo Bustamante, PhD



GOBIERNO, EMPRESA Y PODER  
Fernando Larraín

## DIPLOMADO EN MARKETING Y VENTAS



FIDELIZACIÓN DE CLIENTES  
Pablo Luis Cánepa, MBA  
Guillermo Beuchat



MARKETING DIGITAL  
Roberto Camhi



COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR  
Iván Vera  
Rodrigo Saa



DESARROLLO DE PRODUCTOS  
Claudio Aqueveque, PhD



MARKETING ESTRATÉGICO  
Pablo Javier Cánepa, MBA

# Malla Académica

## DIPLOMADO EN FINANZAS E INVERSIONES



INVERSIONES

Augusto Castillo, PhD



CONTABILIDAD Y ANÁLISIS FINANCIERO

Jorge Niño, PhD(c)



FINANZAS CORPORATIVAS

Gustavo Genoni, DBA



IFRS: NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA

Daniel Joignant  
Mauricio Cuevas



TRIBUTACIÓN Y EMPRESA

Ernesto Rencoret, M.A

## DIPLOMADO EN HABILIDADES DIRECTIVAS



COACHING Y TRABAJO EN EQUIPO

Ginny Walker  
Claudia Marín  
Luz Eugenia Mundaca  
Sebastián Vidaurre



LIDERAZGO EN LA EMPRESA

Nicolás Shea, M.Sc  
Ignacio Fernández



INNOVACIÓN PERSONAL

Ignacio Fernández



DESARROLLO DEL TALENTO EN LA EMPRESA

Álvaro Espejo



COMUNICACIÓN EFECTIVA Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Ginny Walker  
José Antonio Bustamante

## DIPLOMADO EN GESTIÓN DE OPERACIONES



CONTROL DE GESTIÓN

Jorge Niño, PhD(c)



GESTIÓN DE OPERACIONES

Mauricio Méndez, M.Sc.



GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PROCESOS

Marcelo Pardo, M.Sc  
Felipe Pardo, M.Sc



SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Jorge H. Chávez  
Rodolfo Torres-Rabello



GESTIÓN DE CALIDAD

Carmen Ortiz

## DIPLOMADO EN ESTRATEGIA DE NEGOCIOS



PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Guillermo Billancio, M.Sc



ETAN: ESTRATEGIA, TECNOLOGÍA, ADAPTABILIDAD Y NEGOCIOS

José Miguel Barraza, MBA



ESTRATEGIA COMPETITIVA Y CAPITAL HUMANO

Francisca Sinn, PhD



ESTRATEGIAS Y DINÁMICAS COMPETITIVAS

Gonzalo Jiménez



ENTORNO ECONÓMICO DE LA EMPRESA

Eric Parrado

## DIPLOMADO EN GESTIÓN DE RETAIL



CULTURA Y GESTIÓN DE SERVICIOS

Rodrigo Morrás, M.Sc  
Claudio López, MBA



ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Rodrigo Fuenzalida  
Claudio Mundi, MBA



CUSTOMER MARKETING

Pilar Lamana



GESTIÓN Y CONTROL DE INVENTARIOS

Jorge H. Chávez



ADMINISTRACIÓN DE RETAIL

Phillip Hordern, M.Sc

## DIPLOMADO EN NEGOCIOS Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



DIRECCIÓN DE PROYECTOS

Ignacio Orrego, MBA



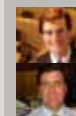
CONTROL DE GESTIÓN

Jorge Niño, PhD (c)



NEGOCIACIÓN

Carlos Sanhueza, MBA  
Jaime García



LIDERAZGO EN LA EMPRESA

Nicolás Shea, M.Sc  
Ignacio Fernández



MARKETING ESTRATÉGICO

Pablo Javier Cánepa, MBA

## ■ CONTACTO

**Macarena Pérez Izquierdo**  
Directora Comercial eClass Business

Tel: (56 2) 950 89 50  
programascorporativos@eclass.cl

**CÓDIGO SENCE\***  
Todos los cursos eClass cuentan con código Sence

[www.eclass.cl](http://www.eclass.cl)