

# CERTIFICACIÓN EN ESTRATEGIA Y NEGOCIOS



**ExEd**  
Executive  
Education



MÓNICA HERRERA



# A CERCA DE

En esta certificación el participante desarrollará los conocimientos, habilidades y experiencia **a través de herramientas y enfoques con análisis para la toma de decisiones estratégicas** con la finalidad de crear valor y oportunidades del negocio a mediano y largo plazo.

Es un programa que actualiza al profesional para satisfacer la creciente necesidad de cambios y aprovechamiento de oportunidades dentro y fuera de las empresas, **a través de herramientas avanzadas y metodologías prácticas**; los participantes aprenderán a crear valor para sus organizaciones, optimizar procesos y capitalizar oportunidades de mercado tanto a nivel local como global.





## Habilidades a adquirir

- Capacidad de para identificar y aprovechar oportunidades en el mercado mediante el uso de herramientas financieras.
- Analizar y transformar datos organizacionales en estrategias operativas y de largo plazo.
- Gestionar procesos de planificación estratégica e implementar cambios efectivos.
- Diseñar propuestas de valor que impulsen la rentabilidad y sostenibilidad de los negocios.

## Perfil académico del participante:

### **Título universitario**

(deseable, no indispensable)

### **Habilidad de lectura en inglés** (deseable).

### **Disponibilidad de 4 a 6 horas semanales**

para realizar actividades académicas y proyectos prácticos.

## A quién va dirigida:

- Profesionales en puestos de jefatura, gerencia o dirección con al menos cinco años de experiencia.
- Líderes interesados en adquirir nuevas herramientas para tomar decisiones estratégicas y generar valor en sus organizaciones.



# METODOLOGÍA

## FASES DEL APRENDIZAJE

- Introducción teórica
- Profundización
- Aplicación práctica



## MENTORÍA ESPECIALIZADA

Acompañamiento personalizado durante el programa por medio de expertos en diversos rubros.



## PROYECTOS BASADOS EN RETOS

Uso de herramientas innovadoras y desarrollo guiado para la puesta en marcha.



## METODOLOGÍAS INTERACTIVAS

Talleres teórico-prácticos y aprendizaje vivencial bajo la metodología "learning by doing"





# FASES DEL PROCESO DE APRENDIZAJE

La certificación de ExEd se desarrollan en 2 fases:

1

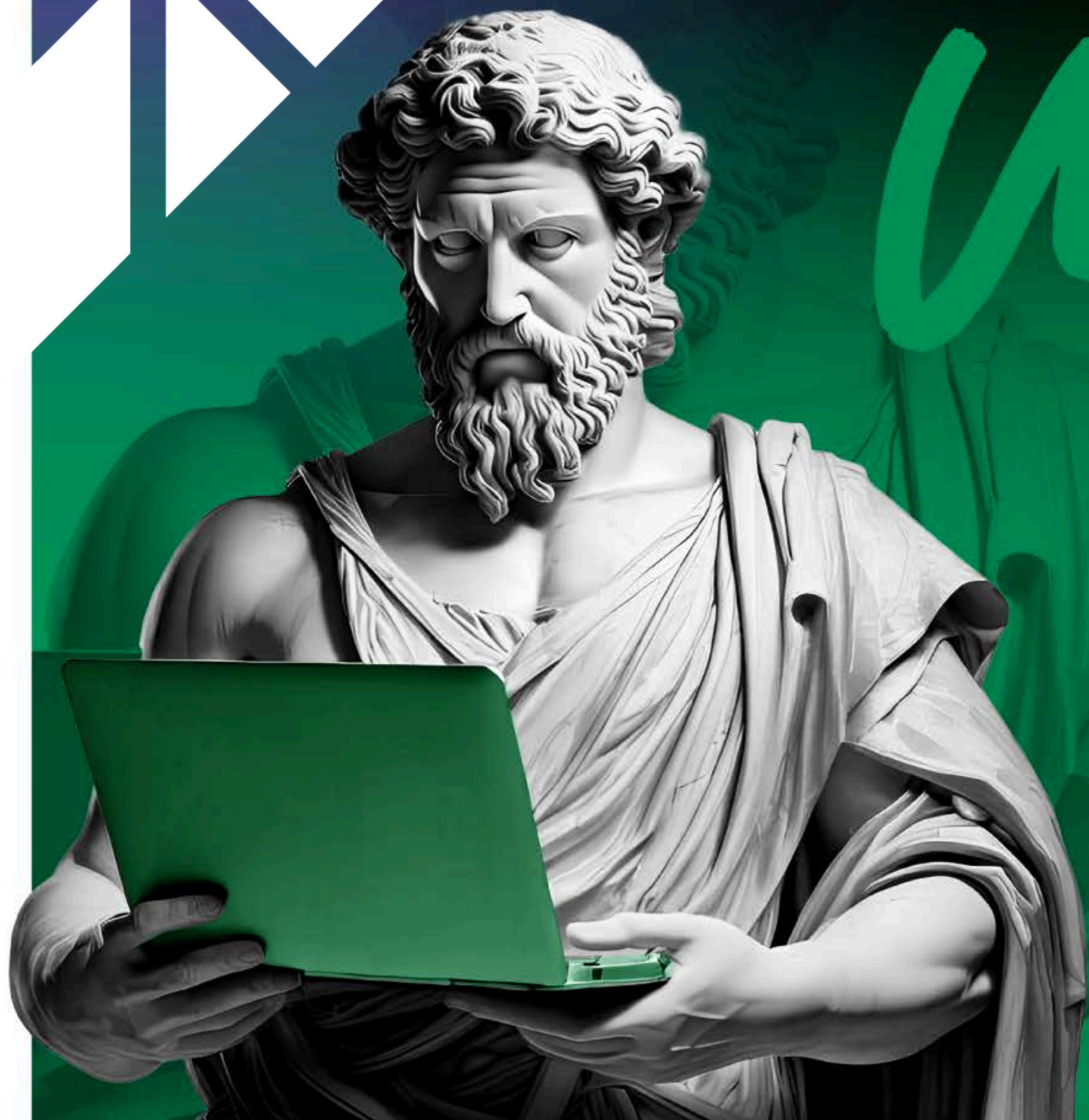
## **PARTICIPACIÓN EN MATERIAS TEÓRICOS - PRÁCTICOS**

- Asistencia del 80% por taller en clases presenciales y/o virtuales.
- Nota mínima de aprobación por taller 7.0.

2

## **RETO POR COMPETENCIAS PROFESIONALES (EL DESAFÍO)**

- Sesiones 100% prácticas.
- Desarrollo guiado de reto a través de soluciones específicas del caso a realizar.
- Asesoría personalizada según las necesidades de tu equipo.
- Presentación de resultados al panel multidisciplinario de evaluadores.
- Aprobación de reto a través de actividades por equipo e individualizadas.



CONOCE LAS  
**MATERIAS**





**DURACIÓN: 16 HORAS**

**1**

**FINANZAS EMPRESARIALES: ANÁLISIS FINANCIERO Y GESTIÓN PRESUPUESTARIA**

MODALIDAD: PRESENCIAL

Aprenderán a interpretar estados financieros, conocer terminología clave, analizar costos y rentabilidad y elaborar presupuestos alineados con los objetivos estratégicos.

- Fundamentos financieros: lenguaje financiero y fundamentos para la toma de decisiones
- Estructura de los estados financieros y análisis
- Rentabilidad y desempeño, análisis estratégico y táctico
- Los costos y punto de equilibrio
- Gestión presupuestaria: ciclo presupuestario y gestión



**IMPARTIDO POR: HERBERT RICO**

**MATERIA 100% APOYADA POR INCAF**

**DURACIÓN: 14 HORAS**

**2**

**LIDERAZGO ESTRATÉGICO EN LA ERA DE LA DISRUPCIÓN**

MODALIDAD: VIRTUAL DOCENTE EN VIVO

Habilidades estratégicas y prácticas necesarias para comprender y afrontar los retos de la disrupción en el entorno empresarial. Aprenderán a identificar oportunidades disruptivas, fomentar culturas de innovación y diseñar roadmaps estratégicos para implementar la transformación organizacional.

- Redefiniendo al líder estratégico.
- Hackeando el liderazgo estratégico.
- Innovación radical y modelos ágiles.
- Liderazgo colectivo y toma de decisiones.
- Prototipado del futuro.



**IMPARTIDO POR: LUCRECIA MORALES DE HAIDACHER (GUATEMALA)**





**DURACIÓN: 16 HORAS**

**3**

**GESTIÓN DEL CAMBIO: INCLUYENDO KPI'S EN LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA**

MODALIDAD: PRESENCIAL

La gestión del cambio desde una perspectiva estratégica, enfocándose en la implementación efectiva de indicadores clave de rendimiento. Habilidades analíticas del entorno para extraer conclusiones para la formulación de planes estratégicos alineados con la visión y misión de la organización, y el entendimiento profundo de indicadores claves y su aplicación para medir el éxito y progreso hacia los objetivos estratégicos

- Introducción a la planificación estratégica.
- Herramientas, objetivos y definición.
- Desarrollo estratégico.
- Implementación de planes estratégicos.
- KPI's para medir el desempeño.



**IMPARTIDO POR: CARLOS BOLAÑOS**

**MATERIA 100% APOYADA POR INCAF**

**DURACIÓN: 20 HORAS**

**4**

**DATA MASTERY: ANÁLISIS DE DATOS Y BUSINESS ANALYTICS**

MODALIDAD: SEMIPRESENCIAL

Desarrollar habilidades de pensamiento crítico, metodologías de análisis y bases para la estructuración de equipo de datos, aplicando métodos y técnicas de ciencia de datos con menor sesgo y mayor precisión; y ejecutar un conjunto de herramientas para comprender a fondo los comportamientos.

- Introducción al análisis de datos: espectro de datos y analítica, tipo de clasificaciones de datos y métricas
- Análisis de datos
- Análisis en la operación: experimentación y razonamiento
- Uso práctico de herramientas: introducción y uso de Power Bi, Data Storytelling y diseño de información



**IMPARTIDO POR: RENÉ RAMOS**





**DURACIÓN: 12 HORAS**

**5**

## **ESTRATEGIAS DE GESTIÓN COMERCIAL Y CUSTOMER EXPERIENCE**

MODALIDAD: PRESENCIAL

Potenciar la captación y retención de clientes a través de una estrategia comercial integral. Abordado la gestión comercial, experiencia del cliente (Customer Experience), omnicanalidad, estrategias de pricing y maximización de la rentabilidad; proporcionando herramientas prácticas para optimizar la relación con los clientes y mejorar el desempeño empresarial.

- Gestión comercial y desarrollo de estrategias de captación.
- Retención de clientes y estrategias de fidelización.
- Customer experience y omnicanalidad.
- Pricing y rentabilidad.
- Implementación y optimización de la estrategia comercial.



**IMPARTIDO POR: JUAN FRANCIA**

**DURACIÓN: 20 HORAS**

**6**

## **GESTIÓN DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL: DE LA ESTRATEGIA A LA IMPLEMENTACIÓN**

MODALIDAD: SEMIPRESENCIAL

Proporcionar herramientas avanzadas y metodologías prácticas para gestionar la innovación en las organizaciones. A través de modelos de negocio innovadores, metodologías ágiles y liderazgo disruptivo.

- Fundamentos de la innovación empresarial: tipos de innovación y su impacto en los negocios
- Estrategias de innovación y modelos de negocio
- Cultura organizacional: estrategias para liderar innovación
- Metodologías ágiles para la innovación: implementar Scrum y Kanban para la gestión de proyectos
- Herramientas tecnológicas para la innovación
- Implementación y evaluación de proyectos: estrategias escalables



**IMPARTIDO POR: CRUZ GALDÁMEZ Y FRANCISCO CAMPOS**



# RETO POR COMPETENCIAS PROFESIONALES (EL DESAFÍO):

**DURACIÓN: 10 A 12 HORAS**

El reto guiado se basa en la combinación de metodologías con un enfoque 100% práctico y experiencial para que puedan detectar oportunidades, conceptualizar soluciones y visualizarlas en condiciones reales de mercado, definiendo una estrategia y un modelo de negocio claro.

Siendo un proceso práctico en el cual el participantes y equipos implementan los conocimientos adquiridos a lo largo de los talleres teórico - prácticos, durante este reto, los participantes trabajarán en equipos con la guía de mentores expertos, aplicando los conocimientos adquiridos a una situación real de su entorno laboral.



## MODALIDAD DE RETO:

- 100% práctico
- Asesorías individualizadas a cada equipo
- Presentaciones de resultados a panel multidisciplinario de evaluadores



**Total de horas activas:** 100 horas

**Tipos de acreditación:**

Certificación en Estrategia y Negocios

**Requisitos para obtener certificación:**

- Asistencia al 80% de horas por materia
- Nota mínima de aprobación por módulo: 7.0
- Aprobación Reto Guiado

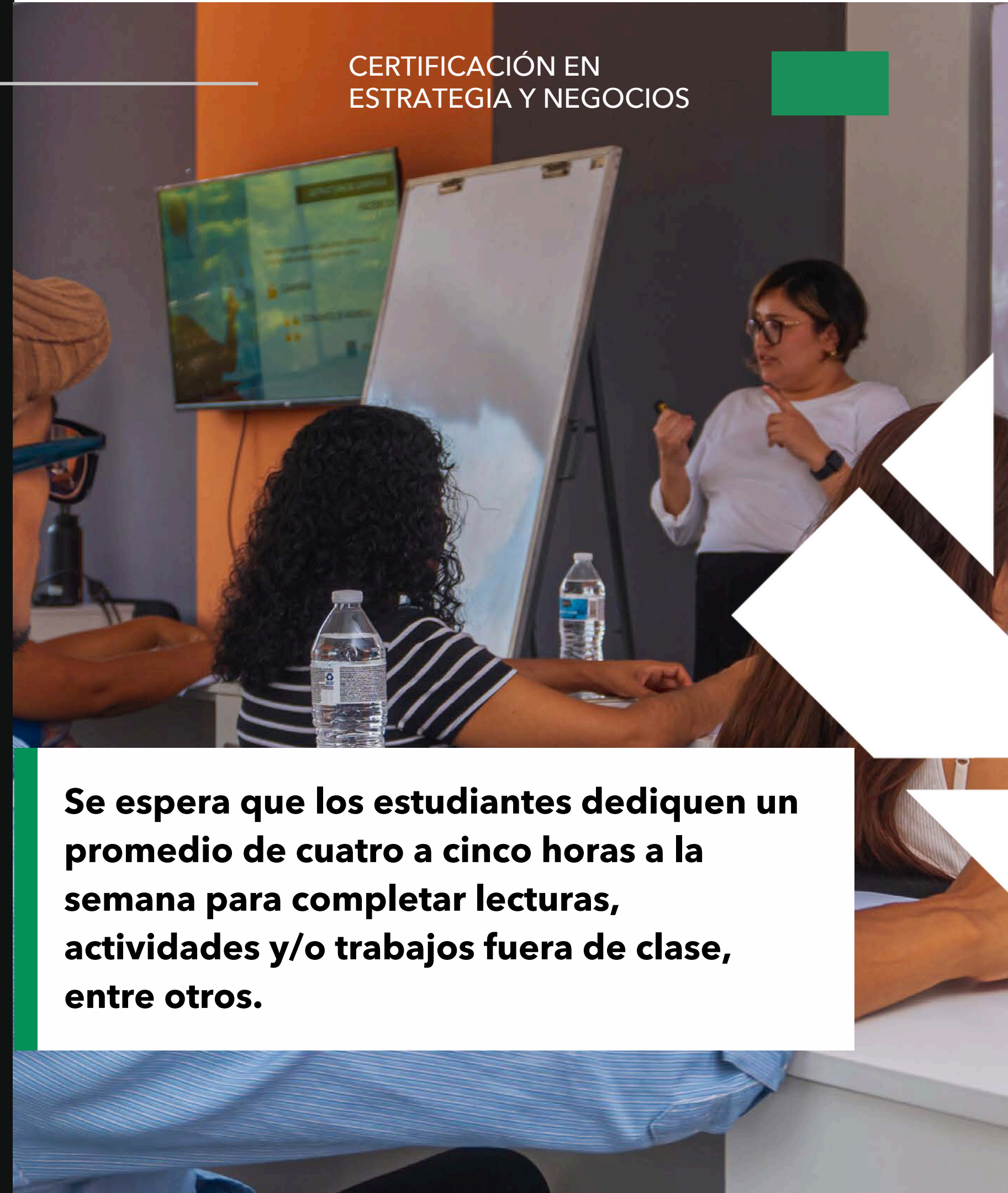
**Beneficios Adicionales:**

- Certificado avalado por la Escuela Mónica Herrera
- Networking con profesionales de alto nivel.
- Acceso a recursos exclusivos sobre tendencias empresariales.

**Requisitos para obtener Diploma de Asistencia:**

- Asistencia al 70% de horas por materia
- Participación en el proyecto guiado

**Se espera que los estudiantes dediquen un promedio de cuatro a cinco horas a la semana para completar lecturas, actividades y/o trabajos fuera de clase, entre otros.**





CONOCE A LOS  
**PROFESORES  
EXPERTOS**





## Patricia Guzmán de Molina

**Coordinadora académica de la  
Certificación en Estrategia y negocios**

Es asesora de proyectos de mejora en el área comercial para empresas de servicio, fabricantes y distribuidoras en El Salvador, siendo algunos de sus clientes PIMI, Sabor Amigo, Grupo Mallo, Innomed, LOA Hospitality y Grupo Solaire. Se ha especializado por más de 17 años en el desarrollo de marcas en el sector de consumo masivo, tanto a nivel nacional como centroamericano.

Es coordinadora de Proyectos de Tesis y docente de las carreras licenciaturas de la Escuela Mónica Herrera. Colaboró con el desarrollo de casos para empresas nacionales en el área de planificación estratégica y proyectos de emprendedurismo de la EMH. Además es asesora de proyectos de Executive Education.

Cuenta con una Licenciatura en Administración de Empresas de la Universidad Dr. José Matías Delgado y actualizaciones profesionales en Marketing y Finanzas de INCAE.



## Herbert Rico

**Especialista en gestión de proyectos,  
sistemas financiero-contables, costo de  
procesos, planeación estratégica**

Ha sido director y Gerente Senior en banca, comercio, educación y consultoría administrativa y financiera. Ha liderado más de 50 proyectos en más de 30 organizaciones privadas y públicas, relacionados con planeación estratégica, modernización de procesos, sistemas financiero-contables, costo de procesos, gestión del cambio; desarrollados en de industria, comercio y servicios. Con más de 35 años de experiencia como catedrático de grado y post grado en ISEADE, ESEN y UCA, facilitador de formación ejecutiva de la Escuela Mónica Herrera.

Fue el principal redactor del Proyecto de Ley del Sistema Salvadoreño para la Calidad. Ha sido jurado del Premio Iberoamericano de la Calidad y del Premio Salvadoreño a la Calidad. Es Ing. Industrial, con Maestría en Administración de Empresas con especialización en Finanzas. Postgrados en Innovación.



## Lucrecia de Haidacher

**Liderazgo profesional, equipos y personal; Branding y consumer insights; Design Thinking**

Es psicóloga industrial con una maestría de Liderazgo y Coaching de la Escuela de negocios (ENAE) en España; líder de proyectos de investigación de mercados e innovación para marcas nacionales e internacionales Coach, diseñadora, desarrolladora y facilitadora de programas para Dirección y Coaching de equipos, talleres colaborativos incompany, instituciones no lucrativas y Cámara de Industria. Docente de universidades como Francisco Marroquín, Rafael Landívar, Universidad del Valle, Centroamericana José Simeón Cañas y Escuela Mónica Herrera impartiendo cursos sobre comportamiento organizacional, liderazgo y gestión de equipos y comportamiento de consumidor.



## René Ramos

**Head of Data en Elaniin, experto en análisis de datos, Business Analytics, Customer Research, Marketing Analytics**

Con más de 9 años de experiencia liderando equipos de análisis de datos en diversas industrias de Centroamérica y el Caribe. Ha trabajado en áreas como retail, consumo masivo, telecomunicaciones, banca y vehículos, desarrollando soluciones innovadoras que facilitan la toma de decisiones estratégicas. Trabajó con marcas reconocidas como Volaris, Unilever y Banco Agrícola, estableciendo departamentos de Business Intelligence y Customer Research, lo que ha permitido una mejor toma de decisiones basadas en datos. Ha liderado la implementación de proyectos de inteligencia de negocio y forecast en múltiples sectores, optimizando inversiones y mejorando el análisis del consumidor.

Cuenta con certificaciones del MIT en IA y de la Universidad de Cambridge en Business Analytics y postgrado en Business Intelligence. Es docente de las licenciaturas de La Escuela Mónica Herrera y capacitador de Executive Education para formar a nuevos líderes en el uso de datos.



## Carlos Bolaños

**Experto en planificación estratégica,  
estrategias de innovación y gestión  
del cambio**

Profesional con más de 15 años de experiencia en publicidad y mercadeo en diversos sectores. Sus logros incluyen la reestructuración de equipos de mercadeo, lanzamientos exitosos de nuevas propuestas comerciales y marcas para reconocidas empresas y agencias de publicidad como Apex BBDO, Industrias La Constancia, Digicel, Pizza Hut El Salvador y Guatemala, Wendy's El Salvador, KFC El Salvador y Guatemala, y ha liderado la expansión de diferentes marcas con la apertura de múltiples tiendas a nivel centroamericano.

Graduado de la Escuela Mónica Herrera y una maestría en Dirección Comercial y Marketing. Ha sido reconocido con premios por su excelencia en el campo del mercadeo y la publicidad. Además, es facilitador de programas de formación ejecutiva con Mónica Herrera: Executive Education.



## Juan Francia

**Consultor y facilitador empresarial**

Con más de 20 años de experiencia en gestión comercial, así como en la formación y gestión de fuerzas de ventas. Se ha desarrollado como gerente regional de multinacionales como SAP México y Centroamérica, IMR Inc. Denver Colorado, Xerox Centroamérica.

Experiencia en consultoría para el sector PYME en proyectos de organismos como el Banco Interamericano de Desarrollo, USAID y FUNDES Internacional. Consultor y facilitador de programas de fortalecimiento empresarial como: "Progresando juntos" de Industrias La Constancia y "Lidera" del Banco Azul.

Es docente de las carreras de la Escuela Mónica Herrera y programas de Executive Education. Es Administrador de empresas de la Universidad Francisco Gavidia, consultor empresarial de la Universidad de El Salvador. Certificado en el programa de Formando Catalizadores.



## Francisco Campos

**Director de Mónica Herrera:  
Executive Education**

Director de Mónica Herrera: Executive Education (ExEd) y fue coordinador de emprendimiento. Tiene 10 años de experiencia como docente universitario y consultor de PYMES.

Apasionado por la innovación y la estrategia empresarial, ha trabajado con organizaciones como Banco Agrícola, Super Repuestos, Ingenio El Ángel, Cámara Alemana de Comercio e Industria, y Fundación Gloria de Kriete, diseñando soluciones estratégicas innovadoras.

Graduado en Economía y Negocios de la ESEN, con una maestría en Emprendimiento e Innovación de la Universidad de Leipzig, Alemania. Además, cuenta con una certificación en el Simposio para Educadores de Emprendimiento (SEE) de Babson College, EE.UU.



## Cruz Galdámez

**Gestión de proyectos y Generación de  
nuevos negocios**

Posee 15+ años de experiencia como gerente de tecnología dirigiendo proyectos de gran envergadura para grandes empresas en su transformación digital.

Es director de la carrera de Comunicación y Estrategia Digital (CED) de la Escuela Mónica Herrera y asesor de programas de Executive Educación en temas de innovación, transformación digital y gestión de proyectos. Forma parte del equipo de construcción e implementación del plan de enseñanza basado en competencias. Investiga sobre el aprendizaje autónomo de los estudiantes con apoyo de la tecnología para diseñar mejoras que aporten a su desarrollo profesional.

Es Ing. en la ciencia de la computación, maestría en administración de empresas con especialización en finanzas y proyectos de la Universidad Internacional de Cataluña, España, y una certificación de Profesional de Dirección de Proyectos, PMP® del Project Management Institute, es SCRUM Master y Product Owner Certificado.





# CALENDARIO DE CLASES



# 05 Mayo

# 2025

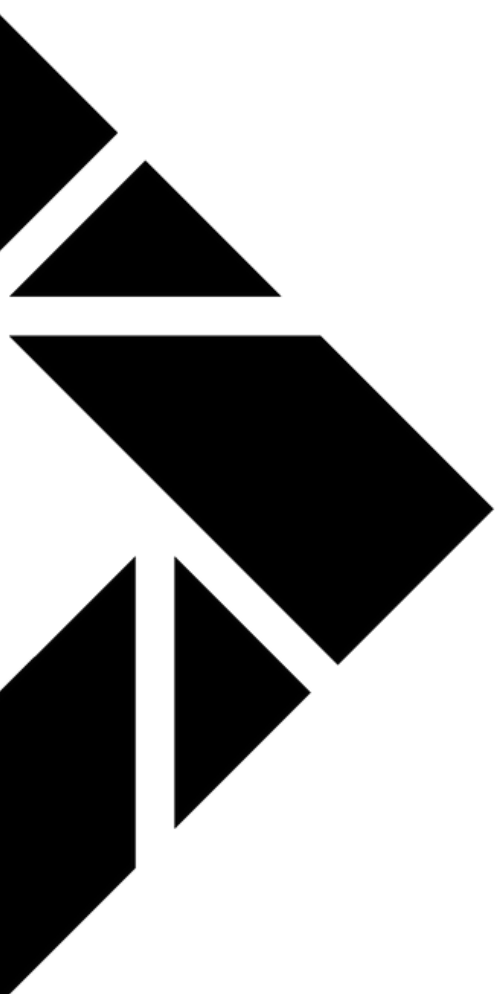
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
28	29	30	01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
			SESIÓN VIRTUAL INTRODUCTORIA PATRICIA DE MOLINA Y EQUIPO EXED 6:30 A 8:00 PM			
19	20	21	22	23	24	25
			LIDERAZGO ESTRATÉGICO EN LA ERA DE LA DISRUPCIÓN SESIÓN VIRTUAL#1 LUCRECIA MORALES DE HAIDACHER 6:00 A 8:00 PM		FINANZAS EMPRESARIALES: ANÁLISIS FINANCIERO Y GESTIÓN PRESUPUESTARIA SESIÓN PRESENCIAL #1 HERBERT RICO 8:00 AM A 12:00 MD	
26	27	28	29	30	31	01



# 06 Junio

# 2025

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
26	27	28	29	30	31	01
02	03	04	05	06	07	08
			LIDERAZGO ESTRATÉGICO EN LA ERA DE LA DISRUPCIÓN SESIÓN VIRTUAL#2 LUCRECIA MORALES DE HAIDACHER 6:00 A 8:00 PM		FINANZAS EMPRESARIALES: ANÁLISIS FINANCIERO Y GESTIÓN PRESUPUESTARIA SESIÓN PRESENCIAL #2 HERBERT RICO 8:00 AM A 12:00 MD	
09	10	11	12	13	14	15
			LIDERAZGO ESTRATÉGICO EN LA ERA DE LA DISRUPCIÓN SESIÓN VIRTUAL#3 LUCRECIA MORALES DE HAIDACHER 6:00 A 8:00 PM		FINANZAS EMPRESARIALES: ANÁLISIS FINANCIERO Y GESTIÓN PRESUPUESTARIA SESIÓN PRESENCIAL #3 HERBERT RICO 8:00 AM A 12:00 MD	
16	17	18	19	20	21	22
			LIDERAZGO ESTRATÉGICO EN LA ERA DE LA DISRUPCIÓN SESIÓN VIRTUAL#4 LUCRECIA MORALES DE HAIDACHER 6:00 A 8:00 PM		FINANZAS EMPRESARIALES: ANÁLISIS FINANCIERO Y GESTIÓN PRESUPUESTARIA SESIÓN PRESENCIAL #4 HERBERT RICO 8:00 AM A 12:00 MD	
23	24	25	26	27	28	29
			LIDERAZGO ESTRATÉGICO EN LA ERA DE LA DISRUPCIÓN SESIÓN VIRTUAL #5 LUCRECIA MORALES DE HAIDACHER 6:00 A 8:00 PM		GESTIÓN DEL CAMBIO: KPI PARA LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA SESIÓN PRESENCIAL #1 CARLOS BOLAÑOS 8:00 AM A 12:00 MD	
30	01	Notas:				





# 07 Julio

# 2025

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
30	01	02	03	04	05	06
			LIDERAZGO ESTRATÉGICO EN LA ERA DE LA DISRUPCIÓN SESIÓN VIRTUAL#6 LUCRECIA MORALES DE HAIDACHER 6:00 A 8:00 PM		GESTIÓN DEL CAMBIO: KPI PARA LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA SESIÓN PRESENCIAL #2 CARLOS BOLAÑOS 8:00 AM A 12:00 MD	
07	08	09	10	11	12	13
			LIDERAZGO ESTRATÉGICO EN LA ERA DE LA DISRUPCIÓN SESIÓN VIRTUAL#7 LUCRECIA MORALES DE HAIDACHER 6:00 A 8:00 PM		GESTIÓN DEL CAMBIO: KPI PARA LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA SESIÓN PRESENCIAL #3 CARLOS BOLAÑOS 8:00 AM A 12:00 MD	
14	15	16	17	18	19	20
			DATA MASTERY ANALÍTICA DE DATOS SESIÓN VIRTUAL #1 RENÉ RAMOS 6:00 A 8:00 PM		GESTIÓN DEL CAMBIO: KPI PARA LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA SESIÓN PRESENCIAL #4 CARLOS BOLAÑOS 8:00 AM A 12:00 MD	
21	22	23	24	25	26	27
			DATA MASTERY ANALÍTICA DE DATOS SESIÓN VIRTUAL #2 RENÉ RAMOS 6:00 A 8:00 PM		GESTIÓN DEL CAMBIO: KPI PARA LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA - PRESENTACIONES SESIÓN PRESENCIAL #5 CARLOS BOLAÑOS 8:00 AM A 12:00 MD	
28	29	30	31			



# 08 Agosto

# 2025

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
28	29	30	31	01	02	03
					VACACIONES AGOSTINAS	VACACIONES AGOSTINAS
04	05	06	07	08	09	10
VACACIONES AGOSTINAS	VACACIONES AGOSTINAS	VACACIONES AGOSTINAS	VACACIONES AGOSTINAS	VACACIONES AGOSTINAS	VACACIONES AGOSTINAS	VACACIONES AGOSTINAS
11	12	13	14	15	16	17
					DATA MASTERY ANALÍTICA DE DATOS SESIÓN PRESENCIAL #3 RENÉ RAMOS 8:00 AM A 12:00 PM	
18	19	20	21	22	23	24
					DATA MASTERY ANALÍTICA DE DATOS SESIÓN PRESENCIAL #4 RENÉ RAMOS 8:00 AM A 12:00 PM	
25	26	27	28	29	30	31
					DATA MASTERY ANALÍTICA DE DATOS SESIÓN PRESENCIAL #5 RENÉ RAMOS 8:00 AM A 12:00 PM	

# 09 Septiembre

# 2025

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
01	02	03	04	05	06	07
			<b>SESIÓN INTRODUCTORIA AL RETO</b> SESIÓN VIRTUAL 6:00 A 7:00 PM		<b>DATA MASTERY ANALÍTICA DE DATOS</b> SESIÓN PRESENCIAL #6 RENÉ RAMOS 8:00 AM A 12:00 PM	
08	09	10	11	12	13	14
			<b>GESTIÓN DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL</b> SESIÓN VIRTUAL #1 FRANCISCO CAMPOS 6:00 A 8:00 PM		<b>GESTIÓN COMERCIAL</b> SESIÓN PRESENCIAL #1 JUAN FRANCIA 8:00 AM A 12:00 PM	
15	16	17	18	19	20	21
			<b>GESTIÓN DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL</b> SESIÓN VIRTUAL #2 FRANCISCO CAMPOS 6:00 A 8:00 PM		<b>GESTIÓN COMERCIAL</b> SESIÓN PRESENCIAL #2 JUAN FRANCIA 8:00 AM A 12:00 PM	
22	23	24	25	26	27	28
			<b>GESTIÓN DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL</b> SESIÓN VIRTUAL #3 FRANCISCO CAMPOS 6:00 A 8:00 PM		<b>GESTIÓN COMERCIAL</b> SESIÓN PRESENCIAL #3 JUAN FRANCIA 8:00 AM A 12:00 PM	
29	30					

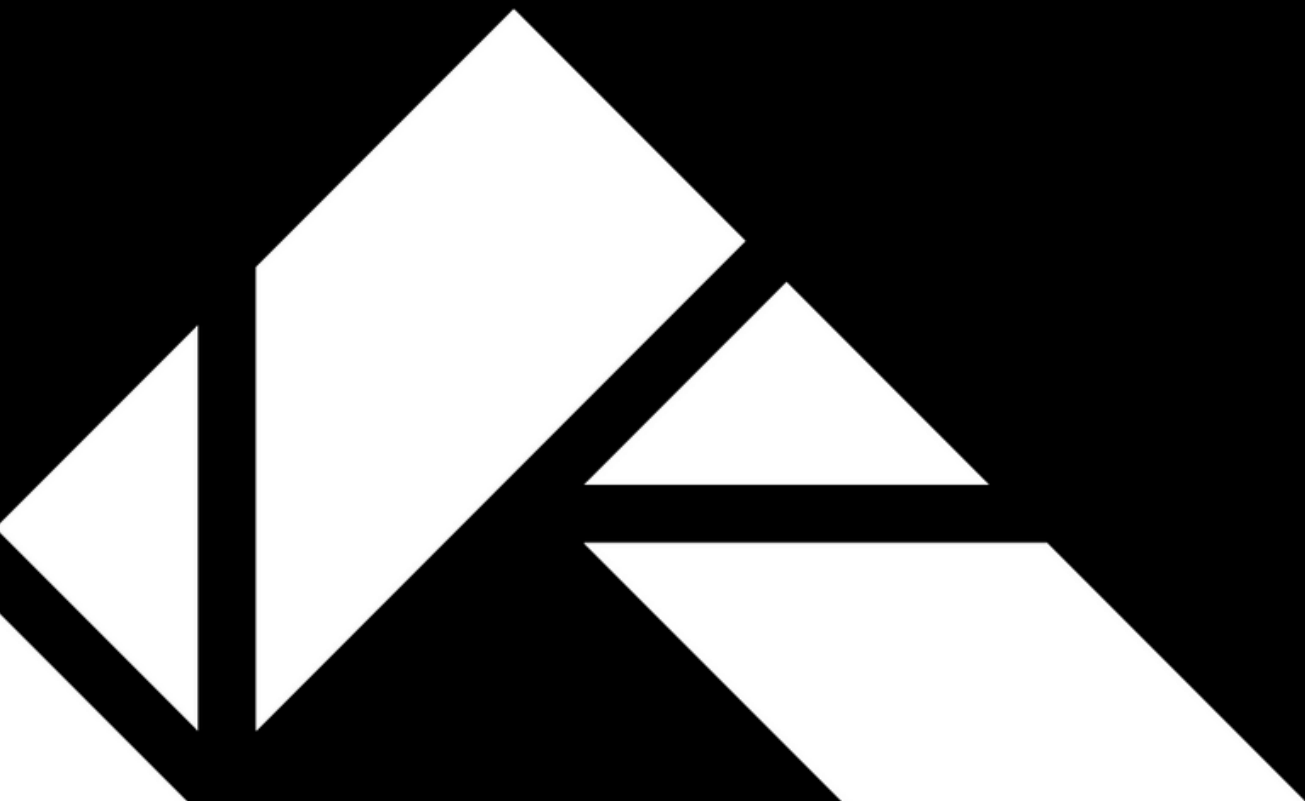
# 10 Octubre

# 2025

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
29	30	01	02	03	04	05
					GESTIÓN DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL GESTIÓN PRESENCIAL #3 FRANCISCO CAMPOS 8:00 AM A 12:00 MD	
06	07	08	09	10	11	12
			GESTIÓN DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL SESIÓN VIRTUAL #4 CRUZ GALDÁMEZ 6:00 A 8:00 PM		GESTIÓN DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL SESIÓN PRESENCIAL #5 CRUZ GALDÁMEZ 8:00 AM A 12:00 MD	
13	14	15	16	17	18	19
			SESIÓN ¿CÓMO VIVIRÁS EL DESARROLLO DE TU RETO POR COMPETENCIAS? SESIÓN VIRTUAL COORDINADORES 6:00 A 7:00 PM		GESTIÓN DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL SESIÓN PRESENCIAL #6 CRUZ GALDÁMEZ 8:00 AM A 12:00 MD	
20	21	22	23	24	25	26
				RETO POR COMPETENCIAS PROFESIONALES DÍA 1 PRESENCIAL HORARIO A DEFINIR	RETO POR COMPETENCIAS PROFESIONALES DÍA 2 PRESENCIAL HORARIO A DEFINIR	
27	28	29	30	31		



# INVERSIÓN Y REQUISITOS



INVERSIÓN TOTAL	OPCIONES DE FINANCIAMIENTO
\$2,100.00	BECAS / DESCUENTOS ESPECIALES Y FINANCIAMIENTO INCAF

Opción de financiamiento en cuotas.

\*Reserva tu cupo con \$300.00 descontados de la inversión a la certificación. (Opcional)

Descuento especial al inscribir 2 o más personas. Descuento exclusivo al realizar un solo pago.

**Si culminas satisfactoriamente todas las materias de la certificación podrás participar en nuestro Reto por competencias profesionales (El desafío) que te brindará el certificado avalado por la Escuela Mónica Herrera esto culminará en tu graduación a la Certificación.**

VALOR POR PROCESO ACADÉMICO (RETO DE COMPETENCIAS + GRADUACIÓN)	\$350.00
--	----------



6 meses sin intereses TDC



Hasta 12 meses plazo

Transferencia bancaria o depósito a cuenta.

Link de pago (solicítalo si lo necesitas).

Financiamiento Escuela: Desde 4 cuotas mensuales.

\*Consulta por otros beneficios disponibles para las personas que no cuentan con apoyo de INCAF\*



## CONTACTO

# GABRIELA MEJÍA

Asesora de Programas de Formación ExEd

Escuela Mónica Herrera

Tel. +503 2507-6518

+503 6009-7889

[gsmejia@monicaherrera.edu.sv](mailto:gsmejia@monicaherrera.edu.sv)



ESCANEA ESTE CÓDIGO  
PARA INICIAR UN  
CHAT DE WHATSAPP CON  
GABRIELA MEJÍA



**ExEd**  
Executive  
Education



MÓNICA HERRERA