

## Coaching de Estrategias Empresariales

### Objetivo General

Al concluir el taller, los participantes serán capaces de habilitar y aprovechar al máximo el potencial de sus empleados, conduciéndolos con sus propias experiencias hacia objetivos compartidos de rentabilidad y sustentabilidad del negocio. Comprenderán los principios básicos del coaching, de tal forma que los puedan usar para potencializar a su organización con procesos de enseñanza-aprendizaje como base de un liderazgo participativo.

Durante estos dos primeros días se utilizará técnica de coaching, basada en métodos constructivistas, con lo que los participantes vivirán el proceso como coachees.

**PhD. Juvencio Roldan Rivas** (Invitado internacional)  
**Benemérita Universidad Autónoma de Puebla**

- ¿Qué es el Coaching?
- Ventajas y Riesgos del Coaching.
- Tipos de Coaching.
- La Escucha Auténtica.
- Premisas Básicas para Coaching de Grupo.
- Los 4 Acuerdos.
- ¿Cómo Identificar Hacia Dónde Ir?
- Las 7 Preguntas a la Persona en el Espejo.
- El Arte de Hacer Preguntas.
- Storytelling.
- La Alineación de Objetivos Estratégicos de Rentabilidad y Crecimiento.
- Los Conflictos Útiles y su Manejo.

**Ángela María Urdaneta Ayala y Luisa Fernanda Rocha**

- Principios de Programación Neurolingüística.
- Mayéutica: El Arte de Preguntar.
- La Técnica de Escuchar: Reglas para Saber Escuchar.

### Metodología

El seminario se desarrollará mediante la exposición magistral con presentación de casos aplicados, ilustración con Diapositivas, experiencias prácticas, talleres y ejercicios.

### Conferencistas

**Juvencio Roldán Rivas:** Doctor en Planeación Estratégica y Dirección de la Tecnología, Maestro en Administración e Ingeniero Industrial, Consultor Empresarial.

**Ángela María Urdaneta Ayala:** Psicóloga - Profesional en proceso de certificación como Coach PCO – ICF, Sodexo S.A., Directora Nacional Desarrollo de Talento Humano.

**Luisa Fernanda Rocha:** Manager de la División de Advisory Services de Ernst & Young, Administradora de Empresas con estudios en Evaluación de Proyectos y Nuevas Tendencias de Gestión Humana.

Dirigido a Empresarios y profesionales

Institución Universitaria  
**Los Libertadores**

La responsabilidad en la organización y ejecución de estos cursos es exclusiva de la Fundación Universitaria Los Libertadores

Cursos de verano **Cartagena**  
de alto nivel



Hotel oficial del evento:



**Bogotá**  
Oficina de Relaciones Interinstitucionales  
Centro de Gestión Universitaria  
PBX: 254 47 50  
Extensiones: 4130, 3210, 3203, 4222  
cursosdeverano@libertadores.edu.co  
ori@libertadores.edu.co

**Cartagena**  
rectoriacartagena@libertadores.edu.co  
Tels: (+57) (5) 664 56 14- 660 75 11

[www.ulibertadores.edu.co](http://www.ulibertadores.edu.co)



Institución Universitaria

**Los Libertadores**

Cursos de verano **Cartagena**  
de alto nivel



**Julio 15 al 18 de 2013**

**Logística Comercial Global**

Ph.D. Alberto Ruibal Handabaka, Suiza.

**Diseño y Mercadeo de Productos**

**Turísticos Especializados:**

Turismo de Salud y Turismo de Convenciones

Mtra. María De Lourdes López Palacios, México.

**Coaching de Estrategias Empresariales**

Ph.D. Juvencio Roldan Rivas, México.

Apoyan:



## Presentación

La primera versión de los cursos de verano en la Fundación Universitaria Los Libertadores, es una iniciativa liderada por la Rectoría y puesta en marcha a través de la Rectoría Sede Cartagena, Oficina de Relaciones Interinstitucionales, el Centro de Gestión Universitaria y la Dirección de los Programas Académicos, cuyo propósito es brindar el intercambio de conocimiento entre los diferentes sectores productivos, en coherencia con las necesidades de los sectores de talla mundial y de transformación productiva, mediado el aprendizaje también, por aquel intercambio cultural inmerso en la mágica ciudad de Cartagena de Indias como espacio propicio para la reflexión y la innovación; finalmente se busca que el mejor complemento para este propósito formativo, sea la interlocución de personalidades nacionales e internacionales que con seguridad enriquecerá el quehacer en las organizaciones.

LUGAR: CARTAGENA DE INDIAS

Conocida como la Heroica, Cartagena de Indias es una ciudad llena de historia entre sus calles y habitantes, fundada en 1533 por el español Don Pedro de Heredia fue el más importante puerto de América. Su excelente ubicación y fuerte militar la convirtió en refugio de tesoros y riquezas de la corona española. Para defenderla de los sucesivos ataques de piratas se construyó un majestuoso cerco de murallas y fortificaciones que hoy en día es el reflejo de la historia de un pueblo colonial.

En su centro histórico conocido como el corralito de piedra, sus calles, casas y balcones dan muestra de la arquitectura de una villa española de la época de la colonia. Por ser una ciudad llena de historia, fue declarada por la UNESCO Patrimonio Histórico y Cultural de la Humanidad.

Son tres los sectores que sostienen la economía Cartagenera (Industria, turismo y puertos). Cartagena de Indias posee una economía sólida y polifacética gracias a que cuenta con una estructura productiva diversificada en sectores como la industria, turismo, comercio y la logística para el comercio marítimo internacional que se facilita debido a su ubicación estratégica sobre el Mar Caribe al norte y en el centro del continente americano. En los últimos años durante la diversificación de su economía ha sobresalido el sector petroquímico, el procesamiento de productos industriales y el turismo internacional, éste, también conocido como la Industria sin chimenea que funge como uno de los principales jalonadores de desarrollo sostenible de la ciudad.

Asimismo, como primera ciudad Industrial del Caribe colombiano y quinta a nivel nacional, la Industria aporta el 10% de los empleos en la Heroica.

## Temáticas

1. **Logística Comercial Global** (Invitado internacional)
2. **Diseño y Mercadeo de Productos Turísticos Especializados:**  
**Turismo de Salud y Turismo de Convenciones**  
(Invitado Internacional)
3. **Coaching de Estrategias Empresariales** (Invitado internacional)

## Logística Comercial Global

### Objetivo General

Actualizar y capacitar a los participantes en los conocimientos pertinentes relacionados con los procesos de la Logística Comercial Global, mediante la aplicación de herramientas que contribuyan a la competitividad empresarial y a simplificar la red logística en los procesos de importación y exportación de mercancía hacia los mercados externos.

### Objetivos Específicos

- Actualizar y extender los conocimientos de los profesionales y empresarios relacionados con la Gestión de la Distribución Física Internacional de Mercancías Perecederas en Contenedores Marítimos
- Conocer las Herramientas de Gestión Logística Global y adquirir destrezas en el manejo de los negocios internacionales.
- Utilizar las últimas técnicas y métodos para el aprovechamiento de las oportunidades de los TLCs vigentes en la DFI de embarques perecederos en contenedores marítimos.
- Determinar estrategias para la consolidación FCL de embarques hortofrutícolas.

### Metodología

El seminario se desarrollará mediante la exposición magistral con presentación de casos aplicados, ilustración con diapositivas, experiencias prácticas, talleres y ejercicios.

### Contenidos temáticos

**Ph.D. Alberto Ruibal Handabaka, (invitado internacional) \* 9 horas**

- Manejo y Gestión Logística en el Comercio Internacional (Áreas Especializadas).
- Evolución Logística de la Empresa (Internacionalización, Mundialización y Globalización).
- Entornos Logísticos Internacionales (Micro Empresarial, Meso Caribe, Macro Colombia, Mega Mundial).
- Estructura Funcional de la Cadena Logística (Producción, Comercialización / Distribución de Entrada y Salida).
- Trayecto y Tramos Origen-Destino (Países Exportadores, Importadores, de Tránsito y Tránsito Internacional).
- Acceso Logístico Según Geolocalización del Mercado (Continental Marítimo y Fluvio-Marítimo e Insular).
- Impacto Vehicular de los Modos de Transporte (suelo, agua, aire, acústico).
- Internalización o Tercerización Logística (parcial o total de la gestión y manejo).
- Perfil Logístico Geoestratégico de Colombia (ventajas y desventajas comparativas y competitivas).

### Cadenas Globales de Suministro

**Carlos Manuel Suárez Camacho \* 9 horas**

- Logística de Distribución Global y su Sinergia con los Diferentes Modos de Transporte Nacional e Internacional.
- Requerimientos y Expectativas del Sector de Comercio Internacional Frente a los Actuales Esquemas Logísticos Mundiales.

- Funciones Clave que Dotan de Eficacia al Transporte Marítimo - Terrestre.
- Cadenas Integradas de Transporte Internacional.
- Operadores Logísticos Globales.
- Cadena de Suministros y Abastecimiento Globales.
- Cadenas de Abastecimiento en los Procesos que Componen el Comercio Internacional.

**Ing. Jorge W. Cassalins Delvalle \* 6 horas**

- Contexto Actual de la Economía Mundial y su Interacción con la Logística Internacional y Gestión Marítima y Portuaria.
- Operacionabilidad de las Cargas. Manejo de Empaques y Embalajes.
- Gestión Portuaria y Operaciones Marítimas.
- Contratación Marítima y Términos de Fletamento.

**Distribución Física Internacional de Mercancías Perecederas en Contenedores Marítimos. Ing. Alexander Eslava Sarmiento \* 6 horas**

- El Contenedor Marítimo.
- La Contenerización Mundial.
- Logística del Transporte de Contenedores Marítimos con Embarques Perecederos.
- Ventajas y Limitaciones de la Distribución Internacional de Mercancías Perecederas en Contenedores Marítimos.
- La Importancia de la Naturaleza de la Carga en la DFI de Embarques Perecederos.
- Buenas Prácticas de Consolidado de Contenedores con Embarques Perecederos.
- Trazabilidad de los Embarques Perecederos en la DFI.
- La Cadena de Frío en el DFI de Perecederos.
- Distribución Física Internacional de Mercancías Perecederas en los Siglos XIX, XX y XXI.
- Inconvenientes de la Contenerización de Embarques Perecederos en la DFI.
- Estrategias para Consolidar Embarques Hortofrutícolas FLC.

### Conferencistas

**Alberto Ruibal Handabaka:** Doctor en Logística Comercial Internacional, Magíster en Economía Internacional e Ingeniero Industrial Consultor Internacional.

**Carlos Manuel Suárez Camacho:** Profesional en Comercio Internacional, Efectividad Gerencial y Planeación Estratégica, The Certification of CSCA (Certification Supply Chain Analyst), International Supply Chain Education Alliance, Instructor SENA en temas de Logística y Comercio Exterior.

**Jorge W. Cassalins Delvalle:** Maestría en Administración, Especialista en Negocios Internacionales e Ingeniero Industrial, actualmente se desempeña como Coordinador de Mercado, Ventas y Logística de la Sociedad Portuaria de Cartagena.

**Alexander Eslava Sarmiento:** Especialista en Logística Internacional, Ingeniero Agrícola y Consultor Portuario.

**Dirigido a:** Empresarios y profesionales involucrados en la Gestión Logística de la Distribución Física Internacional de Mercancías.

## Diseño y Mercadeo de Productos Turísticos Especializados: Turismo de Salud y Turismo de Convenciones

### Objetivo general

Brindar herramientas teórico- prácticas para que el participante esté en capacidad de formular los parámetros básicos en el diseño de un producto turístico especializado, así como las formas de mercadearlo de manera exitosa.

### Objetivos específicos

1. Formular las bases conceptuales para la conformación de un producto turístico especializado.
2. Definir los medios para diseñar estratégicamente un producto turístico con criterios de competitividad.
3. Determinar el proceso de mercadeo de un producto turístico especializado.

### Contenidos temáticos y horas

#### Conceptualización

**Mtra. María De Lourdes López Palacios (Invitada Internacional) Benemérita Universidad Autónoma de Puebla \* 4 horas.**

- Oferta Turística.
- Demanda Turística.
- Producto Turístico.

**Cómo diseñar estratégicamente un producto turístico con criterios de competitividad**

**Mtra. María de Lourdes López Palacios, Dra. Alexandra Torres, Dr. Miguel Ángel Pulido \* 14 horas**

Análisis del macroentorno

- Inteligencia de Mercados para Detección de Oportunidades.
- Análisis del Microentorno.
- Características Empresariales desde las Distintas Áreas de la Organización.

La competitividad sistémica como marco de diseño de productos turísticos

- Análisis de los Niveles Meta y Meso para el Turismo de Salud en Colombia.
- Tendencias Nacionales e Internacionales en Turismo de Salud.
- Análisis de los Niveles Meta y Meso para el Turismo de Convenciones en Colombia.
- Aspectos Básicos para el Diseño de un Producto Turístico Especializado - Convenciones.

- » Objetivo del producto.
- » Características del producto.
- » Ciclo de vida del producto.

**Mercadeo de un producto turístico especializado**

**Dra. Alexandra Torres \* 12 horas**

- Perspectivas del Turismo Mundial.
- Tendencias Nacionales e Internacionales en Turismo de Convenciones.
- Caracterización de la Oferta.
- Caracterización de la Demanda.
- Plan de Mercadeo.
- Mezcla de Mercadeo.
- Segmentación de Mercados.

### Metodología

Los conceptos serán aplicados en la práctica, de acuerdo con el interés y experiencia de los participantes, bien desde el producto especializado en turismo de salud, bien desde el turismo de convenciones.

### Conferencistas

**María de Lourdes López Palacios:** Maestría en Administración Turística. Docente internacional invitada, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla - BUAP.

**Alexandra Torres:** Gerente Bogotá Convention Bureau.

**Miguel Ángel Pulido Arcila:** Magíster en Ética y Políticas Públicas, Suffolk University, Boston USA, Magíster en Administración de Salud, Especialista en Gerencia Hospitalaria, Especialista en Economía. Consultor Internacional en Proyectos del PNUD y del Banco Interamericano de Desarrollo en Centro América. Gerente Turismo de Salud, Programa de Transformación Productiva - Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

**Dirigido a:** Empresarios, profesionales y estudiantes involucrados en la industria del Turismo.

## Inscripciones para todos los cursos

Diligenciar formulario en la página **www.ulibertadores.edu.co** en el link cursos de verano; una vez diligenciado el formulario Imprimir el recibo de pago y cancelarlo en los bancos autorizados: (DAVIVIENDA, OCCIDENTE, COLPATRIA, HELM).

Egresados, Docentes y Estudiantes Libertadores: **\$910.000.oo**

Miembros y/o asociados Anato, Bogotá Convention Bureau, Red de Gestión Humana: **\$910.000.oo**

Particulares: **\$1.137.500.oo**