

## PROGRAMA DE ALTA GERENCIA EDUCATIVA

### PRINCIPALES TEMAS A ABORDAR

Sesión	Horario	Tema
<b>01</b> Martes	5.30 – 7.00 pm	<b>1. Una mirada a la educación del futuro</b> 1.1 Transformación de la escuela 1.2 Miradas y desafíos de la educación del siglo XXI
	7.00 – 7.30 pm	Receso
	7.30 – 9.00 pm	<b>2. El mercado educativo en Lima</b> Tendencias y oportunidades del mercado de colegios privados de Lima Metropolitana
<b>02</b> Miércoles	5.30 – 7.00 pm	<b>3. Modelo de educación estatal de calidad</b> 3.1 El modelo de los COAR orientado a la calidad educativa. 3.2 Aportes del modelo COAR a la educación.
	7.00 – 7.30 pm	Receso
	7.30 – 9.00 pm	<b>4. Modelo de educación privada de calidad</b> El proyecto educativo basado en la gestión empresarial y pedagógica. La Experiencia el Colegio TRENER.
<b>03</b> Jueves	5.30 – 7.00 pm	<b>5. Planificación estratégica: FODA</b> Identificación de Fortalezas y Oportunidades
	7.00 – 7.30 pm	Receso
	7.30 – 9.00 pm	5.2 Identificación de Debilidades y Amenazas 5.3 Identificación de objetivos estratégicos
<b>04</b> Lunes	5.30 – 7.00 pm	<b>6. Creatividad e innovación</b> 6.1 Fases del proceso de innovación 6.2 Condiciones y herramientas para la creatividad
	7.00 – 7.30 pm	Receso
	7.30 – 9.00 pm	<b>7. Estrategia de negocio</b> Lineamientos para una estrategia efectiva
<b>05</b> Martes	5.30 – 7.00 pm	<b>8. Hacer de mi colegio un proyecto educativo.</b> 8.1 El Director como líder del proyecto 8.2 El aula como laboratorio pedagógico
	7.00 – 7.30 pm	Receso
	7.30 – 9.00 pm	<b>9. Autodiagnóstico educativo</b> Herramienta para orientarse al cambio
<b>06</b> Jueves	5.30 – 7.00 pm	<b>10. Mercado / Mercadeo</b> Herramientas para identificar los elementos de sondeo de mercado
	7.00 – 7.30 pm	Receso
	7.30 – 9.00 pm	<b>11. Rentabilidad en un negocio educativo</b> El análisis financiero del negocio educativo
<b>07</b>	5.30 – 7.00 pm	<b>12. Modelo de Negocio</b> El lienzo CANVAS

Martes	7.00 – 7.30 pm	Receso
	7.30 – 9.00 pm	<b>13. Modelo de Negocio</b> Identificación de clientes
<b>08</b> Miércoles	5.30 – 7.00 pm	<b>14. Modelo de Negocio</b> Propuesta de valor.
	7.00 – 7.30 pm	Receso
	7.30 – 9.00 pm	<b>15. Modelo de Negocio</b> Canales de distribución y relación con clientes
<b>09</b> Jueves	5.30 – 7.00 pm	<b>16. Modelo de Negocio</b> Flujos de ingreso
	7.00 – 7.30 pm	Receso
	7.30 – 9.00 pm	<b>17. Modelo de Negocio</b> Actividades, recursos y asociaciones claves
<b>10</b> Martes	5.30 – 7.00 pm	<b>18. Afrontando la problemática de la morosidad</b> 18.1 Normatividad y regulaciones 18.2 Estrategias
	7.00 – 7.30 pm	Receso
	7.30 – 9.00 pm	<b>19. Modelo de Negocio</b> Estructura de costos y viabilidad
<b>11</b> Miércoles	5.30 – 7.00 pm	<b>20. Plan Comercial. Parte I</b> Herramientas para definir un Plan de Acción Comercial
	7.00 – 7.30 pm	Receso
	7.30 – 9.00 pm	<b>21. Plan Comercial. Parte II</b> Herramientas para definir un Plan de Acción Comercial
<b>12</b> Jueves	5.30 – 7.00 pm	<b>Conferencia Magistral</b> MINEDU o CNE
	7.00 – 7.30 pm	Receso
	7.30 – 9.00 pm	<b>Propuesta de Red Educa+</b> <b>Clausura y evaluación del Programa</b>