

CURRÍCULUM INSTITUCIONAL

CONTENIDO

I. INTRODUCCIÓN ..... 3 - 4

Visión

Áreas temáticas

Líneas de trabajo

Zonas de influencia

II. SERVICIOS ..... 5 - 7

III. PROYECTOS ..... 8 - 59

IV. CLIENTES | CONTACTO ..... 60 - 63

1

INTRODUCCIÓN

Nosotros

Desde el año 2014, CDH Empresarial tiene el orgullo de ser el único Centro de Desarrollo que cuenta con un Staff de especialistas que brinda un programa integral de soporte para nuestros clientes, durante y después de consolidado el vínculo laboral.

Nuestro fin es ofrecer soluciones innovadoras, que contribuyan al cumplimiento de los objetivos estratégicos respondiendo a las necesidades específicas de su negocio. Como centro privado del más alto nivel profesional y multidisciplinario sabemos los desafíos y necesidades que debe enfrentar su empresa.

Ofrecemos una amplia gama de servicios como: Selección de personal, capacitaciones, evaluaciones organizacionales, grupos focales, consultoría en estructura organizacional y ejecución de proyectos sociales.

Es cada vez más importante ofrecer soluciones innovadoras, que contribuyan al cumplimiento de los objetivos estratégicos, donde apuntamos a cumplir con las expectativas iniciales del servicio y consolidar nuestra relación de socios de negocios.

Visión

Ser la empresa de desarrollo humano y empresarial más confiable y reconocida del Perú para el 2030.

Áreas temáticas

Buscamos contribuir al fortalecimiento de la competitividad empresarial en el Perú, para que pueda hacer frente a la apertura del mercado y a la globalización de la economía, a través de la ejecución de proyectos en las áreas del Desarrollo humano y social, capacitación en habilidades blandas y estructura organizacional.

Líneas de trabajo

- Programas de Desarrollo Social.
- Proyectos Integrales de Formación y Capacitación.
- Evaluación y Diagnóstico Organizacional.
- Selección de Personal.
- Tercerización / Outsourcing.
- Soluciones Empresariales Personalizadas.

Zonas de influencia

- En la región de Arequipa: En todos sus distritos.
- En la región de Lima: En todos sus distritos.
- En la región de Cusco: En todos sus distritos.
- En la Zona Sur: Región de Ica, Puno, Moquegua y Tacna.

2

SERVICIOS

Programas de Desarrollo Social

Diseñamos y ejecutamos programas de intervención en poblaciones donde se busca mejorar la calidad de vida de sus integrantes y las relaciones que mantienen entre sí, contribuyendo al impacto social positivo de las empresas en sus comunidades vinculadas.



Proyectos Integrales de Formación y Capacitación

Diseñamos, ejecutamos y damos seguimiento a proyectos orientados al fortalecimiento de habilidades blandas, como el liderazgo y el trabajo en equipo, así como a la promoción de la igualdad de género, entre otros temas. Aplicamos la gamificación como estrategia de aprendizaje y el modelo Kirkpatrick para evaluar los resultados. Además, implementamos un plan de acción para asegurar su sostenibilidad.



Evaluación y Diagnóstico Organizacional

Realizamos mediciones cualitativas y cuantitativas adaptadas a las necesidades de cada empresa, identificando oportunidades de mejora que serán llevadas a cabo gracias al plan de acción resultante.

- Diagnóstico de Clima Laboral.
- Cultura Organizacional.
- Riesgos Psicosociales.



Selección de Personal

Encontraremos en el mercado laboral y/o empresas de la competencia, el candidato idóneo para ejercer las funciones del perfil de puesto de trabajo determinado, para generar valor a la empresa.



Tercerización Outsourcing

Ofrecemos servicios de tercerización diseñados para optimizar las operaciones de su negocio. Nos encargamos de tareas específicas con la finalidad de permitirle invertir su tiempo y esfuerzo en el corazón de su negocio (Core Business). Con un enfoque personalizado y un equipo experto, reducimos costos, mejoramos la eficiencia y garantizamos resultados de alta calidad.



Soluciones Empresariales Personalizadas

Ofrecemos soluciones adaptadas a las necesidades de cada cliente. Nos enfocamos en optimizar procesos, mejorar la eficiencia operativa y potenciar el desarrollo organizacional. A través de un análisis profundo, proponemos estrategias prácticas, adaptadas a su contexto y orientadas a resultados concretos.



3

PROYECTOS

Proyectos Ejecutados

1. Programa: Sana-mente

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Orientación y Consejería psicológica: Atenciones virtuales y/o presenciales y contención de emergencias las 24 horas, los 7 días de la semana.
Tamizajes: Evaluaciones masivas de identificación de afectaciones y detección de necesidades en salud mental.
Full Days: Dirigido a trabajadores y familiares, busca fortalecer, mediante dinámicas basadas en la gamificación, la concientización sobre el autocuidado y la salud mental, promoviendo así el bienestar psicológico y familiar.
Orientación Vocacional: Destinado a hijos de trabajadores, incluye evaluación y asesoría personalizada para facilitar la identificación de la orientación vocacional.
Talleres y charlas psicoeducativas: Actividades formativas enfocados en la psicoeducación para potenciar la salud mental, el manejo de emociones y el bienestar integral en el ámbito laboral y personal.
(Enero 2021 - Diciembre 2026)

2. Programa de Capacitación: Fortalecimiento de Habilidades Blandas

Cliente: **Autrisa**
Objetivo: Promover el desarrollo integral de habilidades blandas que fortalezcan las competencias personales y profesionales de los participantes, contribuyendo a un entorno profesional más efectivo.
(2026)

3. Programa de Capacitación: Manejo de la Fatiga – Apoyo en el Entorno Familiar para Evitar Incidentes en Mina.

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Sensibilizar a los familiares de los trabajadores mineros, propiciando mejorar los hábitos saludables, planificación y comunicación fuera del entorno laboral; previniendo los posibles accidentes o incidentes provocados por la fatiga y somnolencia.
(Agosto - Octubre 2026)

4. Capacitación: Hostigamiento Sexual Laboral – Ley N.° 27942

Cliente: **Makita**
Objetivo: Fortalecer el conocimiento y la capacidad de identificación, prevención y actuación frente al hostigamiento laboral, promoviendo entornos de trabajo respetuosos y seguros.
(Septiembre 2026)

Proyectos Ejecutados

5. Full Day: Team Building

Cliente: **Compañía de Minas Buenaventura - Unidad Minera Orcopampa**
Objetivo: Fortalecer las competencias de escucha activa, comunicación asertiva, retroalimentación efectiva e identificación institucional mediante un Team Building, con la finalidad de promover relaciones interpersonales positivas, incrementar la motivación y fortalecer la cohesión de los equipos de trabajo.
(Septiembre 2026)

6. Programa deCapacitación Empresarial: Dirigido a Empresarios Locales de las Comunidades Campesinas.

Cliente: **Compañía de Minas Buenaventura - Proyecto Minero San Gabriel**
Objetivo: Fortalecer las capacidades empresariales de los empresarios locales de las comunidades beneficiarias de Santa Cruz de Oyo Oyo, Corire, Miraflores y Centro Poblado Ichuña, ubicados en la provincia General Sánchez Cerro, región Moquegua, mediante programas de capacitación orientados a mejorar la gestión empresarial, la adaptación al cambio, los estándares de calidad, las relaciones empresariales y el acceso a oportunidades de financiamiento.
(Agosto - Septiembre 2026)

7. Programa: Desarrollo y Fortalecimiento Deportivo de los Estudiantes del Distrito de Ichuña - II ETAPA

Cliente: **Compañía de Minas Buenaventura - Proyecto Minero San Gabriel**
Objetivo: Promover el desarrollo integral de los estudiantes mediante la implementación de actividades deportivas tipo taller que fortalezcan su condición física, fomenten valores, mejoren la salud y estimulen la participación comunitaria en el distrito de Ichuña, provincia General Sánchez Cerro, región Moquegua.
(Agosto - Septiembre 2026)

8. Plan Anual de Capacitación Comercial – Rubro Farmacias

Cliente: **Grupo Cammedi**
Objetivo: Desarrollar habilidades comerciales, comunicacionales y técnicas del personal para brindar una atención al cliente efectiva y empática en farmacia, aplicando conocimientos básicos de farmacología, uso de sistemas internos, cumplimiento normativo del MINSA y DIGEMID, y enfoque en la experiencia del cliente y el autocuidado.
(Abril - Septiembre 2026)

Proyectos Ejecutados

9. Reclutamiento y Selección – Jefe de Recursos Humanos

Cliente: **Sandder**
(Agosto 2026)

10. Reclutamiento y Selección – Almacenero

Cliente: **Comreivic**
(Agosto 2026)

11. Reclutamiento y Selección – Administrador, Asistente contable, Barman e Itamae

Cliente: **Mares**
(Agosto 2026)

12. Evaluación de Conductas de Riesgo

Cliente: **COPREFA**
Objetivo: Identificar y medir comportamientos, actitudes y factores personales que podrían incrementar la probabilidad de accidentes o incidentes laborales, especialmente en puestos donde la seguridad es crítica.
(Julio 2026)

13. Evaluación de Conductas de Riesgo

Cliente: **Haug**
Objetivo: Identificar y medir comportamientos, actitudes y factores personales que podrían incrementar la probabilidad de accidentes o incidentes laborales, especialmente en puestos donde la seguridad es crítica.
(Julio 2026)

14. Evaluación de Conductas de Riesgo

Cliente: **Metso**
Objetivo: Identificar y medir comportamientos, actitudes y factores personales que podrían incrementar la probabilidad de accidentes o incidentes laborales, especialmente en puestos donde la seguridad es crítica.
(Julio 2026)

Proyectos Ejecutados

15. Reclutamiento y Selección – Asesor Técnico Comercial

Cliente: **Aesur**
(Julio 2026)

16. Reclutamiento y Selección – Jefe Regional

Cliente: **Almacenes Santa Clara**
(Julio 2026)

17. Reclutamiento y Selección – Jefe Posventa

Cliente: **Almacenes Santa Clara**
(Junio 2026)

18. Programa: Desarrollo y Fortalecimiento Deportivo de los Estudiantes del Distrito de Ichuña - I ETAPA

Cliente: **Compañía de Minas Buenaventura**
Objetivo: Promover el desarrollo integral de los estudiantes mediante la implementación de actividades deportivas tipo taller que fortalezcan su condición física, fomenten valores, mejoren la salud y estimulen la participación comunitaria en el distrito de Ichuña, provincia General Sánchez Cerro, región Moquegua.
(Mayo - Junio 2026)

19. Capacitación: Inteligencia Emocional en el Servicio

Cliente: **Hospital General Honorio Delgado Espinoza**
Objetivo: Fortalecer y brindar estrategias de afrontamiento para el manejo del estrés dentro de las actividades que desarrollan los enfermeros y técnicos.
(Mayo 2026)

20. Capacitación: Fortalecimiento Empresarial para Negocios Microproductivos

Cliente: **Sociedad Minera El Brocal, Buenaventura**
Objetivo: Fortalecer las capacidades técnicas de los emprendedores y trabajadores de negocios locales, mediante una capacitación microproductiva orientada al desarrollo de emprendimientos bajo el enfoque de negocios sostenibles, promoviendo una gestión eficiente, responsable y con oportunidades de crecimiento económico.
(Mayo 2026)

Proyectos Ejecutados

21. Reclutamiento y Selección – Técnico Nivel 3

Cliente: **Almacenes Santa Clara**
(Mayo 2026)

22. Capacitación: Promover la Calidad de Atención de las Empresas Comunales

Cliente: **Sociedad Minera El Brocal, Buenaventura**
Objetivo: Fortalecer las capacidades del personal de las empresas comunales, mediante una capacitación en calidad de atención orientada a mejorar el trato al usuario, la comunicación efectiva y el desempeño en la prestación de servicios, contribuyendo a brindar una atención eficiente y acorde a los estándares requeridos.
(Mayo 2026)

23. Capacitación Virtual: Hostigamiento Sexual Laboral – Ley N.° 27942

Cliente: **Noatum Logistic**
Objetivo: Orientar a los colaboradores en el fundamento y cobertura de la ley de prevención del acoso y hostigamiento sexual, permitiendo actuar de manera adecuada ante una situación identificada.
(Mayo 2026)

24. Reclutamiento y Selección – Auxiliar Contable Administrativo

Cliente: **Aesur**
(Mayo 2026)

25. Reingeniería Organizacional

Cliente: **Barmaren**
(Mayo 2025)

26. Programa: Apoyo a la Promoción de la Lectura de los Estudiantes del Distrito de Ichuña

Cliente: **Compañía de Minas Buenaventura**
Objetivo: Fortalecer el hábito lector y las competencias de comprensión lectora en estudiantes, promoviendo una cultura lectora articulada, participativa y sostenible en el distrito de Ichuña (I.E. Miraflores, I.E. Ramón Castilla, I.E. Oyo Oyo, I.E. Maycunaca, I.E. Antajahua).
(Abril 2026)

Proyectos Ejecutados

27. Reclutamiento y Selección – Capacitador Ing. Ambiental

Cliente: **Compañía de Minas Buenaventura**
(Abril 2026)

28. Capacitación: Monitoreo Ambiental Participativo

Cliente: **Compañía de Minas Buenaventura**
Brindar a la población beneficiaria conocimientos y herramientas prácticas en gestión y monitoreo ambiental de agua, flora y suelo, promoviendo el cumplimiento de normativas y la participación ciudadana para la protección del entorno natural.
(Mayo 2026)

29. Team Building: Fortalecimiento de Habilidades Blandas

Cliente: **Incamotors**
Objetivo: Objetivo: Fortalecer el trabajo en equipo, promoviendo la colaboración y el compromiso colectivo, con impacto positivo en el desempeño y los resultados del equipo.
(Abril 2026)

30. Reclutamiento y Selección – Despachador de Combustible

Cliente: **Grifo Alto Molino**
(Abril 2026)

31. Programa: Liderazgo Femenino en el Distrito de Ichuña

Cliente: **Compañía de Minas Buenaventura**
Objetivo: Fortalecer las capacidades de liderazgo y participación comunitaria de mujeres pertenecientes a organizaciones locales en el distrito de Ichuña, comunidades campesinas de Santa Cruz de Oyo Oyo, Miraflores, Ichuña y Corire, ubicados en la provincia General Sánchez Cerro, región Moquegua.
(Marzo - Abril 2026)

32. Reclutamiento y Selección – Coordinador de Almacén

Cliente: **COMREIVIC**
(Marzo 2026)

Proyectos Ejecutados

33. Evaluación Psicolaboral

Cliente: **Contrans**
(Marzo 2026)

34. Programa: Campaña de Educación Ambiental en el Distrito de Ichuña

Cliente: **Compañía de Minas Buenaventura**
Objetivo: Promover la conciencia y responsabilidad ambiental mediante actividades participativas y comunitarias en estudiantes de primaria y secundaria de las instituciones educativas del distrito de Ichuña, comunidades campesinas de Santa Cruz de Oyo Oyo, Maycunaca, Miraflores, Antajahua e Ichuña, ubicados en la provincia General Sánchez Cerro, región Moquegua.
(Marzo 2026)

35. Reclutamiento y Selección – Profesor de Karate y Gimnasia

Cliente: **Compañía de Minas Buenaventura**
(Marzo 2026)

36. Reclutamiento y Selección – Asesor Ferretero

Cliente: **Aesur**
(Marzo 2026)

37. Reclutamiento y Selección

Cliente: **Familia Córdova**
(Febrero 2026)

38. Reclutamiento y Selección – Psicólogo Clínico

Cliente: **Programa Sana-mente**
(Febrero 2026)

39. Reclutamiento y Selección – Trabajadora del Hogar

Cliente: **Familia Córdova**
(Febrero 2026)

Proyectos Ejecutados

40. Programa: Vacaciones Útiles para el Desarrollo Cultural de los Estudiantes del Distrito de Ichuña

Cliente: **Compañía de Minas Buenaventura**
Objetivo: Promover el desarrollo integral de niños y adolescentes durante el periodo vacacional mediante actividades formativas, recreativas y de convivencia orientadas al aprendizaje significativo, la creatividad y el fortalecimiento de valores personales y sociales.
(Enero - Febrero 2026)

41. Selección de Personal – Jefe de Sucursal

Cliente: **Contrans S.A.**
(Enero 2026)

42. Selección de Personal

Cliente: **ALMAREN**
(Enero 2026)

43. Reingeniería Organizacional

Cliente: **ALMAREN**
(Enero 2026)

44. Taller: Liderazgo y Comunicación

Cliente: **Grúas San Lorenzo**
Objetivo: Fortalecer las habilidades de liderazgo y comunicación efectiva, mejorando su capacidad para dirigir equipos, comunicarse y contribuir al logro de objetivos organizacionales.
(Diciembre 2025 - Enero 2026)

45. Programa: Evaluación y Capacitación a Conductores

Cliente: **Cumbra**
Objetivo: Evaluar y capacitar a los conductores en la identificación, prevención y gestión de riesgos, con el fin de fortalecer su seguridad vial, reducir incidentes y promover una cultura de autocuidado en la conducción.
(Octubre - Diciembre 2025)

Proyectos Ejecutados

46. Capacitación: Liderazgo y Habilidades Blandas en Atención al Cliente

Cliente: **Centro Cultural Peruano Norteamericano**
Objetivo: Fortalecer en los participantes las competencias de liderazgo y habilidades blandas necesarias para potenciar la calidad del servicio al cliente, desarrollando la comunicación efectiva, la empatía, la gestión de conflictos y la orientación a resultados, con el fin de generar experiencias positivas, confianza y fidelización en los usuarios.
(Diciembre 2025)

47. Programa: Evaluación y Capacitación a Operarios y Capataces

Cliente: **Cumbra**
Objetivo: Evaluar el perfil de accidentabilidad de los colaboradores con el fin de identificar niveles de riesgo y establecer planes de capacitación diferenciados según la gravedad detectada, promoviendo la prevención de incidentes, el fortalecimiento de la cultura de seguridad y la reducción de la siniestralidad laboral en la organización.
(Octubre - Diciembre 2025)

48. Programa: Psicología para Instituciones Educativas

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Desarrollar el bienestar emocional, personal y social del estudiante, para mejorar su calidad de vida y rendimiento académico, a través de la evaluación, orientación, y de darse el caso, derivación, ello mediante el involucramiento de estudiantes, padres de familia, personal educativo y administrativo de las instituciones educativas.
(Febrero 2021 - Diciembre 2025)

49. Mesas de Diálogo

Cliente: **ISM "Industrias San Miguel"**
Objetivo: Realizar mesas de diálogo como grupos focales que permitan a los líderes fortalecer su seguridad, así como compartir experiencias y comentar oportunidades de mejora, generando aprendizajes colectivos para un desempeño más efectivo dentro de la organización.
(Diciembre 2025)

Proyectos Ejecutados

50. Workshop para Líderes

Cliente: **Autrisa**
Objetivo: Fortalecer el trabajo en equipo, la comunicación y el liderazgo para el alcance de objetivos dentro de la organización, fomentando también la identificación institucional.
(Diciembre 2025)

51. Reclutamiento y Selección - Jefe de Finanzas

Cliente: **Sandder**
(Diciembre 2025)

52. Reclutamiento y Selección - Jefe de Sucursal

Cliente: **Contrans**
(Diciembre 2025)

53. Reclutamiento y Selección - Asistente Senior y Asistente Junior

Cliente: **Almaren**
(Diciembre 2025)

54. Capacitación a Líderes Tercera Etapa

Cliente: **ISM "Industrias San Miguel"**
Objetivo: Fortalecer las competencias de supervisión efectiva en los líderes, promoviendo una gestión integral basada en la comunicación, el manejo de equipos, el reconocimiento y la gestión emocional, para optimizar el desempeño y consolidar un liderazgo orientado a resultados sostenibles.
(Noviembre 2025)

55. Evaluación y Acción frente al Riesgo

Cliente: **Cumbra**
Objetivo: Evaluar y capacitar a los conductores en la identificación, prevención y gestión de riesgos, con el fin de fortalecer su seguridad vial, reducir incidentes y promover una cultura de autocuidado en la conducción.
(Noviembre 2025)

Proyectos Ejecutados

56. Soporte y Evaluación del Clima Laboral

Cliente: **ISM "Industrias San Miguel"**
Objetivo: Apoyar en la evaluación de clima laboral de los trabajadores de ISM.
(Noviembre 2025)

57. Reclutamiento y Selección - Asesor Inmobiliario

Cliente: **Expertia**
(Noviembre 2025)

58. Reclutamiento y Selección - Jefe de Sucursal

Cliente: **Almacenes Santa Clara**
(Noviembre 2025)

59. Reclutamiento y Selección - Operador Conductor

Cliente: **Volcan Gas**
(Noviembre 2025)

60. Reclutamiento y Selección - Coordinador de Finanzas

Cliente: **Sandder**
(Noviembre 2025)

61. Programa: Capacitación a Familiares, Sensibilización en temas de Fatiga y Somnolencia

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Sensibilización de los familiares de los trabajadores de Sociedad Minera Cerro Verde, basado en disminuir la fatiga y somnolencia, por medio de la implementación de hábitos saludables y conductas preventivas en el ámbito familiar. Además de la promoción para la reducción de porcentaje de ausentismo por temas de fatiga.
(Mayo - Octubre 2025)

62. Reclutamiento y Selección - Especialista en Fibra Óptica y Consultor Móvil

Cliente: **L&L Telecomunicaciones**
(Octubre 2025)

Proyectos Ejecutados

63. Programa: Inspirando Líderes Seguros

Cliente: **PRODISE**
Objetivo: Dotar de recursos y herramientas que promuevan el desarrollo de la motivación, comunicación, liderazgo y hábitos seguros en la línea de mando de la organización, de esta manera mejorar la supervisión efectiva y desempeño laboral.
(Octubre 2025)

64. Capacitación: Comunicación y Networking

Cliente: **CEJURO**
Objetivo: Fortalecer la comunicación y la red de contactos en el área comercial.
(Octubre 2025)

65. Programa: Promoción de la Educación Superior Técnico Productiva

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Promoción de información y herramientas para facilitar el acceso a estudios técnicos y universitarios en la población dentro de la zona de influencia directa de la empresa SMCV.
(Julio - Setiembre 2025)

66. Capacitación a Líderes | Capacitación a Funcionarios

Cliente: **Compañía de Minas Buenaventura**
Objetivo: Actualizar los conocimientos sobre gestión pública a los funcionarios públicos de las zonas beneficiadas, así como potenciar el desarrollo de habilidades blandas de los líderes de las comunidades campesinas, permitiendo mejorar su desempeño en el rol representativo que tienen.
(Julio - Setiembre 2025)

67. Capacitación: Monitoreo Ambiental

Cliente: **Compañía de Minas Buenaventura**
Objetivo: Brindar a la población beneficiaria conocimientos y herramientas prácticas en gestión y monitoreo ambiental de agua, flora y suelo, promoviendo el cumplimiento de normativas y la participación ciudadana para la protección del entorno natural.
(Setiembre 2025)

Proyectos Ejecutados

68. Mesas de Diálogo | Capacitación a Líderes

Cliente: **ISM "Industrias San Miguel"**
Objetivo: Fortalecer la seguridad, confianza y competencias de liderazgo a través de capacitaciones y mesas de diálogo, desarrollando habilidades clave y planes de acción que promuevan el intercambio de experiencias y aprendizajes colectivos.
(Setiembre 2025)

69. Programa: Inspirando Líderes Seguros con Habilidades Directivas

Cliente: **PRODISE**
Objetivo: Dotar de recursos y herramientas que promuevan el desarrollo de la motivación, comunicación, liderazgo y hábitos seguros en la línea de mando de la organización, de esta manera mejorar la supervisión efectiva y desempeño laboral.
(Mayo - Agosto 2025)

70. Full Day: Team Building

Cliente: **Caja Arequipa**
Objetivo: Fortalecer el trabajo en equipo, la comunicación y el liderazgo para el alcance de objetivos dentro de la organización, fomentando también la identificación institucional.
(Agosto 2025)

71. Capacitación: Seguridad

Cliente: **SCMP**
Objetivo: Capacitar a los operadores en temas relacionadas con la cultura de seguridad, enfocándose en el autocuidado, el liderazgo, la comunicación efectiva, la percepción del riesgo y el reconocimiento de barreras del comportamiento, para reducir incidentes y mejorar la ejecución segura de las tareas operativas.
(Agosto 2025)

72. Capacitación: Liderazgo Empresarial

Cliente: **Universidad Católica de Santa María**
Objetivo: Fortalecer las competencias clave de los emprendedores mediante el desarrollo de habilidades en motivación personal y de equipo, comunicación efectiva, evaluación del desempeño y gestión emocional, con el propósito de potenciar la productividad, el liderazgo y el bienestar en sus emprendimientos.
(Agosto 2025)

Proyectos Ejecutados

73. Levantamiento de Perfiles

Cliente: **Revo Sport**
Objetivo: Comprobar el cumplimiento de los perfiles de puesto y reglamento interno, mejorando el flujo de procesos y calidad del servicio brindado.
(Junio 2025)

74. Capacitación a Estudiantes de Ingeniería Industrial

Cliente: **Universidad Católica de Santa María**
Objetivo: Promover el desarrollo integral de habilidades blandas que fortalezcan las competencias personales y profesionales, contribuyendo a un entorno académico y profesional más efectivo.
(Junio 2025)

75. Full Day: Team Building

Cliente: **Fitbox**
Objetivo: Fortalecer la identificación institucional y la integración de participantes.
(Junio 2025)

76. Programa: Inspirando Líderes Seguros con Habilidades

Cliente: **PRODISE**
Objetivo: Dotar de recursos y herramientas que promuevan el desarrollo de la motivación, comunicación, liderazgo y hábitos seguros en la línea de mando de la organización, de esta manera mejorar la supervisión efectiva y el desempeño laboral.
(Junio 2025)

77. Actividad de Integración y Aprendizaje

Cliente: **ISM "Industrias San Miguel"**
Objetivo: Fortalecer el conocimiento y compromiso con los pilares de la empresa en los participantes, para mejorar la identificación institucional además de las habilidades blandas.
(Junio 2025)

78. Fortalecimiento de Habilidades Blandas para la Empleabilidad y Alto Desempeño

Cliente: **Universidad Católica de Santa María**
Objetivo: Promover el desarrollo integral de habilidades blandas que fortalezcan las competencias personales y profesionales, contribuyendo a un entorno académico y profesional más efectivo.
(Junio 2025)

Proyectos Ejecutados

79. Fortalecimiento de Habilidades Blandas

Cliente: **Bantotal**
Objetivo: Fortalecer el trabajo en equipo, la comunicación y el liderazgo para el alcance de objetivos dentro de la organización, fomentando también la identificación institucional.
(Mayo 2025)

80. Evaluación de Equipos de Alto Rendimiento

Cliente: **F.A.P.**
Objetivo: Evaluar la capacidad del equipo de alto rendimiento para medir la frustración y el estrés mediante dinámicas vivenciales, con el fin de fomentar el autocontrol emocional.
(Mayo 2025)

81. Capacitación: Habilidades Políticas

Cliente: **Asociación civil cultura democrática**
Objetivo: Brindar estrategias que les permitan a los participantes el desarrollo de habilidades como la comunicación, manejo de equipos, persuasión y liderazgo.
(Mayo 2025)

82 Full Day: Team Building

Cliente: **KOMATSU**
Objetivo: Fortalecer la comunicación efectiva, trabajo en equipo y compromiso organizacional en sus colaboradores, fomentando los valores que rigen a la empresa para una mejor identificación.
(Marzo 2025)

83. Full Day: Team Building

Cliente: **YURA**
Objetivo: Fortalecer las competencias de comunicación, compromiso, motivación y planificación como factores relevantes para el correcto desempeño de los colaboradores y el establecimiento de relaciones interpersonales adecuadas.
(Marzo 2025)

Proyectos Ejecutados

84 Capacitación: Identificación Institucional y Trabajo en Equipo

Cliente: **Universidad Nacional de Moquegua**
Objetivo: Promover la identificación institucional por medio del compromiso con el cumplimiento de objetivos, trabajo en equipo y establecimiento de objetivos organizacionales.
(Marzo 2025)

85. Capacitación: Gestión Pública

Cliente: **Municipalidad de Mariano Melgar**
Objetivo: Capacitar al personal de la Municipalidad en el desarrollo de sus habilidades y capacidades necesarias para una adecuada gestión pública.
(Diciembre 2024 - Febrero 2025)

86. Reclutamiento y Selección - Supervisor de Producción

Cliente: **Tornocentro**
Objetivo: Capacitar al personal de la Municipalidad en el desarrollo de sus habilidades y capacidades necesarias para una adecuada gestión pública.
(Enero 2025)

87. Programa: Manos creativas

Cliente: **YURA**
Objetivo: Capacitar a las mujeres emprendedoras a través de capacitación en técnicas textiles y de artesanía, así como en la estructura y planteamiento de un negocio que les permita desarrollar y generar ingresos de manera productiva.
(Octubre - Diciembre 2024)

88. Reclutamiento y Selección - Jefe de Logística

Cliente: **Tornocentro**
(Diciembre 2024)

89. Reclutamiento y selección - Asesor de Ventas

Cliente: **Centro Óptico Guillén Tamayo**
(Setiembre - Diciembre 2024)

Proyectos Ejecutados

90. Evaluación de Clima Laboral

Cliente: **Tornocentro**
Objetivo: Identificar el tipo de clima laborar existente en la empresa, con el fin de proporcionar un plan de acción que favorezca a la mejora del mismo.
(Noviembre 2024)

91. Reclutamiento y Selección - Asistente Administrativo

Cliente: **Tornocentro**
(Noviembre 2024)

92. Capacitación: Gestión Pública a Líderes y Organizaciones de Mujeres

Cliente: **Tornocentro**
Objetivo: Capacitar al personal de la Municipalidad en el desarrollo de sus habilidades y capacidades necesarias para una adecuada gestión pública.
(Julio - Noviembre 2024)

93. Full Day: Team Building

Cliente: **STRACON**
Objetivo: Fortalecer las relaciones interpersonales de los colaboradores, brindándoles estrategias de trabajo en equipo y comunicación efectiva que potencien su desempeño e integración dentro del centro de trabajo.
(Octubre 2024)

94. Programa: Inspirando Líderes Seguros con Habilidades Directivas

Cliente: **TRANSMDICAS**
Objetivo: Fortalecer las habilidades de liderazgo de los colaboradores por medio del incremento de la motivación y locus de control interno.
(Julio - Septiembre 2024)

Proyectos Ejecutados

95. Capacitación: Fortalecimiento de Habilidades Blandas

Cliente: **Hotel Sonesta Cusco**
Objetivo: Fortalecer las habilidades blandas, mejorar la comunicación, trabajo en equipo y gestión del tiempo, para potenciar el desempeño laboral y mejorar las relaciones interpersonales.
(Agosto 2024)

96. Capacitación en: Diagnóstico y Manejo de la Fatiga para evitar los Accidentes Laborales del Minero

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Disminuir el porcentaje de eventos de seguridad por temas relacionados con la fatiga, concientizando a los trabajadores en la importancia de establecer hábitos saludables.
(Mayo - Julio 2024)

97. Charlas Psicológicas

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Brindar charlas enfocadas a mejorar la gestión y las habilidades interpersonales.
(Mayo - Julio 2024)

98. Cliente Encubierto

Cliente: **MITSUI**
Objetivo: Mejorar la atención al cliente en base a herramientas que potencien la escucha activa y comunicación efectiva, por medio de la negociación con sus clientes.
(Julio 2024)

99. Capacitación: Protocolos de Atención al Cliente

Cliente: **Hotel Bella AQP**
Objetivo: Capacitar al personal de la empresa, dando a conocer los protocolos de atención y estándares de calidad que se establecen.
(Julio 2024)

100. Capacitación: Fortalecimiento de Identidad Organizacional

Cliente: **Club de Basket Lions**
Objetivo: Fortalecer la comunicación, escucha activa e identificación institucional.
(Julio 2024)

Proyectos Ejecutados

101. Full Day: Fortalecimiento de Líderes

Cliente: **Metcom**
Objetivo: Fortalecer las habilidades blandas de los colaboradores, mejorando su comunicación, liderazgo y gestión de emociones.
(Junio 2024)

102. Programa: Inspirando Líderes Seguros con Habilidades Directivas

Cliente: **Cusipata Rafting Arequipa**
Objetivo: Dotar de recursos y herramientas que promuevan el desarrollo de la motivación, comunicación, liderazgo y hábitos seguros en los colaboradores y línea de mando de la organización, de esta manera mejorar la supervisión efectiva y motivación en el trabajo.
(Abril - Mayo 2024)

103. Taller: Comunicación Efectiva y Trabajo en Equipo

Cliente: **Universidad Católica de Santa María**
Objetivo: Brindar a los colaboradores estrategias y herramientas que les permitan mejorar su desempeño, reforzando el trabajo en equipo y comunicación efectiva.
(Mayo 2024)

104. Reclutamiento y Selección - Asesor de Ventas

Cliente: **Centro Óptico Guillén Tamayo**
Objetivo: Brindar a los colaboradores estrategias y herramientas que les permitan mejorar su desempeño, reforzando el trabajo en equipo y comunicación efectiva.
(Abril 2024)

105. Taller: Comunicación y Resolución de Conflictos

Cliente: **Home Connected**
Objetivo: Brindar estrategias para mejorar el desarrollo personal de los colaboradores mediante las habilidades blandas como la comunicación, la escucha activa, manejo de estrés y resolución de conflictos.
(Abril 2024)

Proyectos Ejecutados

106 Taller: Seguridad y Salud en el Trabajo

Cliente: **Saint Gobain**
Objetivo: Concientizar a los colaboradores en reconocer la importancia de la seguridad en su centro laboral, promoviendo la prevención de accidentes en el trabajo.
(Abril 2024)

107. Taller: Comunicación y Planificación

Cliente: **FH Ingenieros**
Objetivo: Mejorar las habilidades de comunicación y planificación de los colaboradores, potenciando sus relaciones interpersonales y desempeño laboral.
(Abril 2024)

108. Taller: Integración para Estudiantes

Cliente: **I.E. Nuestra Señora de Fátima**
Objetivo: Mejorar la integración y relaciones interpersonales entre las estudiantes, fortaleciendo habilidades como la comunicación y trabajo en equipo.
(Marzo 2024)

109. Capacitación: Esculturas en Arena

Cliente: **Municipalidad de Ilo**
Objetivo: Capacitar a los niños en la elaboración de castillos y figuras de arena en la playa, mejorando sus habilidades psicomotoras.
(Febrero - Marzo 2024)

110. Capacitación: Mejora del Clima Laboral

Cliente: **Constructora Jergo**
Objetivo: Brindar estrategias de comunicación efectiva, liderazgo, trabajo en equipo e inteligencia emocional que mejoren el clima laboral y relaciones interpersonales dentro de la organización.
(Marzo 2024)

Proyectos Ejecutados

111. Taller: Comunicación y Equipos de Alto Rendimiento

Cliente: **Ferreyros**
Objetivo: Evaluar y mejorar las habilidades de comunicación para identificar los roles clave en un equipo de alto rendimiento.
(Marzo 2024)

112. Capacitación: Fortalecimiento de Líderes

Cliente: **Newrest**
Objetivo: Fortalecer las habilidades blandas de los colaboradores, mejorando su comunicación, liderazgo y gestión de emociones.
(Marzo 2024)

113. Taller: Introducción al SBC

Cliente: **Transportes Libertad**
Objetivo: Brindar conocimientos básicos e introductorios para la implementación del programa SBC en empresas de transportes, conociendo la importancia, objetivo y requisitos.
(Febrero 2024)

114. Reclutamiento y Selección - Supervisor Administrativo

Cliente: **Centro Óptico Guillén Tamayo**
(Febrero 2024)

115. Reclutamiento y Selección: Asistente de Servicios | Supervisor de Programación | Jefe de Operaciones | Asistente Financiero

Cliente: **Home Connected**
(Febrero 2024)

116. Reclutamiento y Selección - Asistente Financiero

Cliente: **Purple Marketing**
(Febrero 2024)

Proyectos Ejecutados

117. Reclutamiento y Selección - Asesor comercial

Cliente: **Proyecto Wayta**
(Febrero 2024)

118. Estructura Organizacional

Cliente: **Home Connected**
Objetivo: Reestructurar y validar los perfiles de puesto de la organización, así como su organigrama. Delimitando las funciones que le corresponde a cada puesto, y corroborando los requisitos de cada uno para un mejor funcionamiento empresarial.
(Febrero 2024)

119. Taller: SBC

Cliente: **TRANSMDICAS**
Objetivo: Brindar conocimientos introductorios al programa de seguridad basada en el comportamiento.
(Febrero 2024)

120. Programa: Emprende Tapay

Cliente: **Compañía de Minas Buenaventura**
Objetivo: Capacitar a los emprendedores para mejorar la calidad del servicio brindado, así como potenciar las habilidades blandas y duras del personal, potenciando los servicios que brindan.
(Octubre 2023 - Enero 2024)

121. Sesiones de Acompañamiento para Líderes

Cliente: **Consorcio W1**
Objetivo: Brindar sesiones de acompañamiento a las jefaturas, con el fin de conocer su percepción sobre el riesgo en la organización.
(Diciembre 2023 - Enero 2024)

Proyectos Ejecutados

122. Programa: Sana-mente

Cliente: **Inca Tops**
Objetivo: Brindar orientación y consejería psicológica vía telefónica y presencial, prevenir, detectar y reducir los daños en la salud mental, además de propiciar el desarrollo personal, familiar y profesional de los colaboradores de Inca Tops
(Enero 2022- Diciembre 2023)

123. Evaluación de Perfil de Accidentabilidad

Cliente: **Consorcio W1**
Objetivo: Identificar la tendencia a cometer conductas de riesgo dentro del centro laboral.
(Setiembre - Diciembre 2023)

124. Programa: Prevención de Violencia Escolar

Cliente: **Compañia Minera Zafranal**
Objetivo: Identificar y monitorear las estrategias de prevención de violencia escolar, capacitando a toda la comunidad educativa la cual pueda intervenir de manera oportuna ante una situación de riesgo para algún agente de las II.EE.
(Setiembre - Diciembre 2023)

125. Sesiones de Acompañamiento para Colaboradores con Perfil de Accidentabilidad Moderado

Cliente: **Consorcio W1**
Objetivo: Brindar sesiones de acompañamiento a los colaboradores que presenten un riesgo medio de cometer conductas de riesgo, disminuyendo el riesgo actual.
(Noviembre - Diciembre 2023)

126. Full Day: Team Building

Cliente: **KOMATSU**
Objetivo: Fortalecer las relaciones interpersonales de los colaboradores, brindándoles estrategias de trabajo en equipo, liderazgo y comunicación efectiva que potencien su desempeño dentro del centro de trabajo.
(Diciembre 2023)

Proyectos Ejecutados

127. Full Day: Team Building

Cliente: **Cummins**
Objetivo: Fortalecer las relaciones interpersonales de los colaboradores, brindándoles estrategias de trabajo en equipo, liderazgo y comunicación efectiva que potencien su desempeño dentro del centro de trabajo.
(Diciembre 2023)

128. Full Day de Integración

Cliente: **Intersales**
Objetivo: Fortalecer las relaciones interpersonales, por medio del desarrollo de la comunicación, trabajo en equipo y liderazgo, mejorando el apoyo entre colaboradores y su desempeño laboral.
(Diciembre 2023)

129. Cliente Encubierto

Cliente: **SLOT MACHINES R&P SAC**
Objetivo: Identificar cuáles son las características como atención al cliente y calidad del servicio con el fin que la empresa pueda realizar ajustes o mejoras según el caso.
(Diciembre 2023)

130 Reclutamiento y Selección - Jefe de Recursos Humanos

Cliente: **CC Group**
(Diciembre 2023)

131. Proyecto: Manos Creativas

Cliente: **YURA**
Objetivo: Empoderar a las mujeres de Yura Tradicional a través de capacitación en técnicas textiles y de artesanía que les permita desarrollar un negocio y generar ingresos.
(Octubre - Noviembre 2023)

Proyectos Ejecutados

132. Programa: Promoción de la Educación Técnico Superior Productiva

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Promoción de la educación superior técnico-productiva a través del acceso a la información de la misma dirigido a estudiantes de 4to y 5to de secundaria.
(Octubre - Noviembre 2023)

133. Programa de Capacitación: Fortalecimiento de Habilidades Blandas

Cliente: **Minera Bateas**
Objetivo: Fortalecer la comunicación efectiva, inteligencia emocional y presentaciones de alto impacto en los colaboradores; mejorando sus relaciones interpersonales y desempeño laboral.
(Noviembre 2023)

134. Capacitación: Comunicación y Gestión del Tiempo

Cliente: **Grúas y transportes San Lorenzo**
Objetivo: Conocer la importancia de la comunicación efectiva y mantener una adecuada gestión del tiempo para alcanzar un desempeño laboral óptimo, brindando estrategias que mejoren estas competencias.
(Noviembre 2023)

135. Reclutamiento y Selección - Asistente de gerencia

Cliente: **CC Group**
(Setiembre 2023)

136. Capacitación: Introducción al SBC

Cliente: **Transportes Libertad**
Objetivo: Brindar conocimientos básicos e introductorios para la implementación del programa SBC en empresas de transportes, conociendo la importancia, objetivo y requisitos.
(Noviembre 2023)

137. Reclutamiento y Selección - Jefe de Marketing y Sub Gerente Corporativo

Cliente: **CC Group**
(Setiembre 2023)

Proyectos Ejecutados

138. Full Day: Team Building

Cliente: **CC Group**
Objetivo: Fortalecer las relaciones interpersonales de un equipo de trabajo, brindándoles estrategias de trabajo en equipo, liderazgo y comunicación efectiva que potencien su desempeño dentro del centro de trabajo.
(Setiembre 2023)

139. Reclutamiento y Selección - Personal de Ventas

Cliente: **CESEM**
(Noviembre 2023)

140. Capacitación: Fortalecimiento de Competencias

Cliente: **VIVEMAS**
Objetivo: Dotar a los colaboradores con estrategias y herramientas que les permitan mejorar la gestión del tiempo, el trabajo en equipo y mantener una comunicación fluida dentro del ambiente laboral; mejorando su desempeño laboral y relaciones interpersonales.
(Agosto 2023)

141. Capacitación: Inteligencia Emocional

Cliente: **I.E. Nuestra Señora de Fátima**
Objetivo: Potenciar y mejorar el manejo de emociones de los docentes, fortaleciendo sus habilidades blandas y desempeño de sus competencias en el ambiente laboral.
(Agosto 2023)

142. Capacitación: Fortalecimiento de Habilidades Blandas

Cliente: **I.E. San Juan Apostol**
Objetivo: Brindar estrategias que favorezcan el desarrollo de las habilidades blandas necesarias para el buen desempeño del docente.
(Agosto 2023)

Proyectos Ejecutados

143. Diagnóstico y manejo de la fatiga para evitar los accidentes laborales

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Desarrollar conductas preventivas y hábitos saludables en los trabajadores para prevenir y disminuir los síntomas de fatiga que puedan presentarse durante su trabajo.
(Julio 2023)

144. Capacitación: Motivación y Locus de Control

Cliente: **Universidad Católica de Santa María**
Objetivo: Motivar a los estudiantes a comprometerse y permanecer durante supreparación académica de la especialidad.
(Junio 2023)

145. Taller: Hostigamiento Sexual y Acoso Laboral

Cliente: **KOMATSU**
Objetivo: Brindar conocimientos básicos sobre el hostigamiento sexual y reglas de convivencia dentro de la organización, lo que permita fomentar un agradable clima laboral y buenas relaciones interpersonales.
(Junio 2023)

146. Capacitación: Mejora del Clima Laboral

Cliente: **KOMATSU**
Objetivo: Brindar estrategias de comunicación efectiva, liderazgo, trabajo en equipo e inteligencia emocional que mejoren el clima laboral y relaciones interpersonales dentro de la organización.
(Junio 2023)

147. Programa de Capacitación: Formación de Habilidades de Liderazgo Situacional

Cliente: **Ladrillos Diamante**
Objetivo: Promover el desarrollo de las habilidades blandas de liderazgo con las cuales la línea de mando medio de la organización será más efectiva en sus actividades y los niveles operativos tendrán una mayor conciencia de la importancia del cumplimiento de las normas y objetivos de la organización.
(Enero - Junio 2023)

Proyectos Ejecutados

148. Reclutamiento y Selección

Cliente: **Sandder**
Objetivo: Realizar la búsqueda de personal que tenga desarrolladas las habilidades y requisitos necesarios según el perfil de puesto, evaluarlo y seleccionar a los candidatos idóneos.
(Mayo 2023)

149. Reclutamiento y Selección

Cliente: **La Alemana**
Objetivo: Realizar la búsqueda de personal que tenga desarrolladas las habilidades y requisitos necesarios según el perfil de puesto, evaluarlo y seleccionar a los candidatos idóneos.
(Mayo 2023)

150. Reclutamiento y Selección

Cliente: **Centro Óptico Guillén Tamayo**
Objetivo: Realizar la búsqueda de personal que tenga desarrolladas las habilidades y requisitos necesarios según el perfil de puesto, evaluarlo y seleccionar a los candidatos idóneos.
(Mayo 2023)

151. Programa de Capacitación para Padres de Familia

Cliente: **I.E. Nuestra Señora de Fátima**
Objetivo: Brindar estrategias que fomenten el correcto desarrollo y orientación de las estudiantes, tanto en el ámbito familiar como escolar.
(Abril 2023)

152. Full Day de Integración

Cliente: **FL Smidth**
Objetivo: Concientizar a los colaboradores en reconocer la importancia de la seguridad en su centro laboral, promoviendo la prevención de accidentes en el trabajo.
(Abril 2023)

Proyectos Ejecutados

153. Full Day de Integración

Cliente: **AQP Industrial Service**
Objetivo: Resaltar la importancia del trabajo en equipo, el cual requiere de pensamiento estratégico, planificación y trabajo bajo presión enfocándose en alcanzar los objetivos trazados.
(Abril 2023)

154. Taller: Fortalecimiento de Habilidades Blandas

Cliente: **Centro Cultural Peruano Norteamericano**
Objetivo: Potenciar las habilidades blandas en los colaboradores, las cuales les permitan mejorar sus relaciones interpersonales y su desempeño laboral.
(Marzo 2023)

155. Taller: Empoderamiento Femenino

Cliente: **Centro Cultural Peruano Norteamericano**
Objetivo: Fortalecer la autoestima, confianza y autonomía de las estudiantes, brindando estrategias que puedan aplicar en los diferentes ámbitos de su vida que fomenten el empoderamiento de cada una de ellas.
(Marzo 2023)

156. Full Day de Integración

Cliente: **Ferreyros**
Objetivo: Promover la integración entre colaboradores, mejorando sus relaciones interpersonales en el ambiente laboral.
(Marzo 2023)

157. Capacitación: Liderazgo Situacional

Cliente: **Clínica Emmel**
Objetivo: Fortalecer y potenciar las habilidades directivas en los colaboradores, potenciando el liderazgo y comunicación, contribuyendo a mejorar el desempeño en su equipo de trabajo.
(Enero 2023)

Proyectos Ejecutados

158. Reclutamiento y Selección - Masivo

Cliente: **Auren**
Objetivo: Encontrar a la persona idónea para el puesto requerido, para que pueda satisfacer las necesidades de su empresa.
(Enero 2023)

159. Programa: Sana-mente

Cliente: **Noatum Logistic**
Objetivo: Prevenir, detectar y reducir los daños en la salud mental, además de propiciar el desarrollo personal, familiar y profesional de los colaboradores de la empresa.
(Julio - Diciembre 2022)

160. Taller: Liderazgo Situacional y Trabajo en Equipo

Cliente: **Noatum Logistic**
Objetivo: Promover el desarrollo de las habilidades blandas de liderazgo a través de la enseñanza de estrategias directivas, a fin de que los trabajadores apliquen estos conocimientos con su equipo de trabajo.
(Noviembre - Diciembre 2022)

161. Reclutamiento y Selección

Cliente: **Ladrillera Oro Rojo**
Objetivo: Brindar el personal altamente calificado y comprometido con el cumplimiento de los requisitos de la organización, luego de un proceso riguroso de evaluación y entrevista.
(Diciembre 2022)

162. Programa de Capacitación: Formación de Habilidades de Liderazgo Situacional

Cliente: **Rico Pollo**
Objetivo: Promover el desarrollo de las habilidades blandas de liderazgo con las cuales la línea de mando medio de la organización será más efectiva en sus actividades y los niveles operativos tendrán una mayor conciencia de la importancia del cumplimiento de las normas y objetivos de la organización.
(Marzo - Noviembre 2022)

Proyectos Ejecutados

163. Programa: Promoción de la Educación Técnica Superior Productiva

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Promoción de la educación superior técnico-productiva a través del acceso a la información de la misma dirigido a estudiantes de 4to y 5to de secundaria.
(Octubre - Noviembre 2022)

164. Full Day de Integración

Cliente: **Cummins**
Objetivo: Mejorar las relaciones interpersonales entre los colaboradores dentro y fuera de la organización potenciando el desarrollo de la comunicación asertiva y trabajo en equipo, a través de talleres interactivos y dinámicos.
(Noviembre 2022)

165. Adaptabilidad para Líderes

Cliente: **Centro Cultural Peruano Norteamericano**
Objetivo: Dotar de estrategias y técnicas que promuevan la adaptabilidad a las nuevas formas de comunicación, a fin de que los colaboradores puedan gestionar correctamente sus emociones y enfrenten situaciones conflicto con asertividad.
(Octubre 2022)

166. Programa de Capacitación: Hábitos Seguros de Trabajo - Control de Fatiga

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Sensibilizar a los trabajadores en contenidos y estrategias para mejorar sus hábitos seguros en el trabajo con el de prevenir incidentes relacionados a la fatiga.
(Abril 2022 - Septiembre 2022)

167. Evaluación de Roles de Equipo

Cliente: **Marcobre**
Objetivo: Identificar las particularidades de los roles en un equipo de alto rendimiento, a fin de ubicar oportunidades de mejora en el desempeño laboral de los participantes.
(Agosto - Setiembre 2022)

Proyectos Ejecutados

168. Proceso de Admisión San Juan Bautista de la Salle

Cliente: **I. E. San Juan Bautista de La Salle**
Objetivo: Evaluar el perfil psicológico familiar del postulante para poder recomendar a los mejores aspirantes en el nivel primario de la I. E. San Juan Bautista de La Salle
(Agosto - Setiembre 2022)

169. Full Day: Habilidades Comunicativas para la Gestión de Emociones

Cliente: **Cultural**
Objetivo: Mejorar las habilidades comunicativas de los colaboradores de la organización, a fin de que puedan gestionar de manera apropiada sus emociones, generen estrategias de afrontamiento al estrés y desarrollen vínculos positivos con clientes internos y externos.
(Agosto 2022)

170. Diagnóstico de Clima Laboral

Cliente: **Noatum Logistics**
Objetivo: Identificar las percepciones (pensamientos y sentimientos) que tienen los colaboradores de su organización y las normas y valores que se rigen dentro de la empresa, para así poder reconocer fortalezas, debilidades y la problemática que vive la organización.
(Junio 2022)

171. Formación de Equipos de Alto Rendimiento

Cliente: **Marcobre**
Objetivo: Comprender las particularidades de un equipo de alto rendimiento para identificarlas en nuestro trabajo con el fin de mejorar el desempeño de nuestros equipos de trabajo mejorando las relaciones e identificando fortalezas.
(Diciembre 2021 - Abril 2022)

172. Curso: Rol del Líder y la Seguridad Intrínseca en su Actividad

Cliente: **Cumbra**
Objetivo: Mejorar y/o desarrollar las habilidades y competencias necesarias, como la supervisión, liderazgo y sentido de pertenencia, a fin de lograr un adecuado impulso, gestión y ejecución de procesos de liderazgo en los participantes del curso.
(Febrero - Marzo 2022)

Proyectos Ejecutados

173. Full Day de Integración Institucional

Cliente: **Domingo Savio**
Objetivo: Incrementar el compromiso de los colaboradores con la institución, tomando como pilar las actividades dinámicas para su integración.
(Febrero 2022)

174. Reclutamiento y Selección - Recepcionista y Asistente Administrativo

Cliente: **Centro Óptico Guillén Tamayo**
Objetivo: Encontrar a la persona idónea para el puesto requerido, para que pueda satisfacer las necesidades de su empresa.
(Enero - Febrero 2022)

175. Inspirando Colaboradores Seguros con Habilidades Blandas

Cliente: **Ememsa**
Objetivo: Dotar de recursos y herramientas que promuevan el desarrollo de la atención, comunicación y trabajo en equipo en los colaboradores de la organización, de esta manera orientarlos a una mayor producción e incrementar conductas seguras en el trabajo.
(Enero 2022)

176. Taller: Liderazgo Femenino

Cliente: **Marcobre**
Objetivo: Empoderar a las trabajadoras a través del descubrimiento de sus habilidades de liderazgo y la potenciación de estas en actividades prácticas y poder transformarlos positivamente.
(Enero 2022)

177. Servicio Diseño de Manual de Organización y Funciones MOF

Cliente: **La Cabaña SAC**
Objetivo: Elaborar el Manual de Organización y Funciones con los respectivos apartados que contempla este documento, para brindar el diseño de los perfiles de puesto que la empresa necesite. Generando una mejor estructura organizativa para la empresa.
(Noviembre 2021 - Enero 2022)

Proyectos Ejecutados

178. Servicio de Evaluación y Entrevista de Personal

Cliente: **RC Ingenieros**
Objetivo: Nuestros especialistas diseñan un programa de selección de talento basado en las necesidades de la empresa, alcanzando la entrevista y evaluación de 17, colaboradores de acuerdo a los perfiles solicitados por la empresa contratante.
(Febrero - Diciembre 2021)

179. Programa: Valores para la Vida - Telepsicología en Instituciones Educativas

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Brindar el servicio de apoyo psicológico a distancia, orientación, soporte y herramientas terapéuticas dirigido a los padres de familia y alumnos de las instituciones públicas de nuestras áreas de influencia durante el año que dure la educación a distancia.
(Enero 2020 - Diciembre 2021)

180. Servicio de Asesoría y Consejería Telepsicológica

Cliente: **Inca Tops**
Objetivo: Brindar orientación y consejería psicológica vía telefónica, para la promoción del bienestar emocional, personal y social del colaborador en tiempos de Covid-19.
(Marzo - Diciembre 2021)

181. Programa: Inserción Laboral y Desarrollo de Habilidades Blandas

Cliente: **Cedro**
Objetivo: Mejorar la empleabilidad en base al desarrollo en habilidades blandas, preparación de CV y entrenamiento en entrevista psico laboral para optimizar sus oportunidades de ingresar al mercado laboral en su línea de carrera.
(Junio - Noviembre 2021)

182. Programa: Promoción de la Educación Técnica Superior Productiva

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Promoción de la educación superior técnico-productiva a través del acceso a la información de la misma dirigido a estudiantes de 4to y 5to de secundaria.
(Octubre - Noviembre 2021)

Proyectos Ejecutados

183. Programa de Capacitación: Educación Superior Instituto Arzobispo Loayza

Cliente: **Corporación Arzobispo Loayza**
Objetivo: Fortalecer capacidades en los docentes de educación superior del Instituto Arzobispo Loayza, que permita garantizar la pertinencia y calidad de su ejercicio docente en el ámbito de la educación superior, sabiendo aprovechar lo que el entorno digital le ofrece.
(Julio - Agosto 2021)

184. Programa: Responsabilidad Social Reactivación Económica - Uros

Cliente: **Asociación de Artesanos URU SUÑ SUÑIS - Puno**
Objetivo: Brindar un acompañamiento en la reactivación económica de los artesanos de la Bahía de Puno, Uros Chulluni. Con el fin de que no solo dependan de las visitas turísticas presenciales, sino que se inserten en un sistema de negocio desde la virtualidad y más diversificado.
(Mayo - Agosto 2021)

185. Capacitación: Gestión Intercultural y Enfoque de Igualdad de Género

Cliente: **CEDRO - USAID**
Objetivo: Desarrollar conocimientos básicos sobre el enfoque intercultural y enfoque de género en el diseño y gestión de proyectos con población indígena o territorios de comunidades para que el equipo de trabajo del proyecto Alianza por la Amazonia frente al COVID 19 mejore, reajuste sus contenidos y protocolos para que se logren mejores resultados en base a un marco de competencias interculturales.
(Mayo - Junio 2021)

186. Campaña de Sensibilización: Inspirando Jóvenes Líderes en la Igualdad de Género

Cliente: **CAPLAB Y WORD VISION**
Objetivo: Sensibilizar e informar en temas de enfoque de igualdad de género a jóvenes y comunidad en Ventanilla y Puente Piedra, como medio para aumentar el acceso al trabajo justo y seguro.
(Mayo - Junio 2021)

187. Capacitación: SBC

Cliente: **Machu Picchu Food**
Objetivo: Brindar los conocimientos necesarios para que los trabajadores tengan los conocimientos esenciales en seguridad basada en el comportamiento.
(Marzo 2021)

Proyectos Ejecutados

188. Selección de Personal

Cliente: **Andes Safety Products**
Objetivo: Seleccionar al mejor talento, siguiendo los parámetros y condiciones pactados con nuestro cliente principal, de acuerdo al puesto de trabajo que se desea cubrir.
(Marzo 2021)

189. Programa de Capacitación: Inspirando Líderes Seguros con Habilidades Directivas

Cliente: **Transportes Libertad**
Objetivo: Dotar de recursos y herramientas que promuevan el desarrollo de la motivación, comunicación y habilidades directivas en los colaboradores y línea de mando de la organización, de esta manera orientarlos a una mayor producción e incrementar conductas seguras en el trabajo.
(Febrero 2020 - Marzo 2021)

190. Curso Remoto: Entrenamiento en Habilidades Blandas

Cliente: **Southern**
Objetivo: Desarrollar las habilidades blandas como la comunicación, solución de conflictos, nivel de escucha y afrontamiento de estrés en el personal de secretariado de la organización.
(Diciembre 2020 - Enero 2021)

191. Programa de Capacitación: Seguridad y Salud en el Trabajo y Habilidades Directivas

Cliente: **CESEM**
Objetivo: Desarrollar los conceptos básicos de Sistemas de Seguridad y Salud en el Trabajo y generar el conocimiento de habilidades directivas, permitiendo la comprensión y discernimiento de los temas a tratar.
(Enero - Diciembre 2020)

192. Programa: Mejora de la Eficiencia Mediante Habilidades Blandas y Duras

Cliente: **ZELCORP**
Objetivo: Mejorar la eficiencia de la gestión administrativa de la UGEL la Joya, atendiendo de forma eficiente a los usuarios de educación mediante capacitaciones en habilidades blandas y duras. El programa duró 168 horas academicas.
(Septiembre - Noviembre 2020)

Proyectos Ejecutados

193. Proceso de Evaluación Nivel Primaria

Cliente: **I. E. San Juan Bautista de La Salle**
Objetivo: Evaluar y analizar las características socio-familiares, conocimientos, inteligencia emocional, comunicación, vínculos de afecto y rasgos de personalidad de los padres de familia mediante entrevista semi estructurada y Assessment center.
(Octubre - Noviembre 2020)

194. Prevención de Estigmatización ante el COVID 19

Cliente: **La Alemana**
Objetivo: Educar sobre la importancia de prevenir diferentes formas de estigmatización en el ámbito laboral debido a la pandemia por COVID-19.
(Octubre 2020)

195. Capacitación: Prevención en Hostigamiento Sexual en el Trabajo

Cliente: **Distribuidora Escocesa**
Objetivo: Capacitar a los trabajadores sobre las normas y políticas contra el hostigamiento sexual, mediante la sensibilización sobre la importancia de combatir el hostigamiento sexual, además de brindar información sobre los canales de atención ante denuncias según norma vigente.
(Julio 2020)

196. Capacitación: Inteligencia Emocional en tiempos de COVID 19

Cliente: **Inca Tops**
Objetivo: Brindar los conocimientos necesarios para que los trabajadores mejoren su manejo del estrés mediante el desarrollo de la inteligencia emocional y diferenciación del eustrés y distrés.
(Julio 2020)

197. Implementación de Protocolos de Bioseguridad

Cliente: **Oftalmosalud**
Objetivo: Brindarle las herramientas necesarias a la organización para establecer los lineamientos de vigilancia, prevención y control de la salud de los trabajadores con riesgo de exposición a Sars-Cov-19.
(Julio 2020)

Proyectos Ejecutados

198. Capacitación: Prevención en Hostigamiento Sexual en el Trabajo

Cliente: **Pampa Baja**
Objetivo: Capacitar a los trabajadores sobre las normas y políticas contra el hostigamiento sexual, mediante la sensibilización sobre la importancia de combatir el hostigamiento sexual, además de brindar información sobre los canales de atención ante denuncias según norma vigente.
(Julio 2020)

199. Elaboración del Plan para la Vigilancia, Prevención y Control de COVID 19

Cliente: **Aqp Servicios Alimentarios**
Objetivo: Brindarle las herramientas necesarias a la organización para establecer los lineamientos de vigilancia, prevención y control de la salud de los trabajadores con riesgo de exposición a Sars-Cov-19.
(Junio 2020)

200. Programa de Capacitación: Inspirando Líderes Seguros con Habilidades Directivas

Cliente: **Graña y Montero**
Objetivo: Dotar de recursos y herramientas que promuevan el desarrollo de la motivación, comunicación y habilidades directivas en los colaboradores y línea de mando de la organización, de esta manera orientarlos a una mayor producción e incrementar conductas seguras en el trabajo.
(Febrero - Abril 2020)

201. Taller: Empoderamiento de la Mujer

Cliente: **Centro Cultural Peruano Norteamericano**
Objetivo: Fomentar el empoderamiento de la mujer en las estudiantes mediante la promoción de la autoestima, personalidad, motivación y liderazgo.
(Marzo 2020)

202. Programa de Estimulación Artística Creativa

Cliente: **Southern**
Objetivo: Difundir actividades educativas al alentar la producción artística de los estudiantes para mostrar a la comunidad las actividades artísticas realizadas por los niños.
(Febrero 2020)

Proyectos Ejecutados

203. Reclutamiento y Selección - Supervisor de Ventas

Cliente: **La Alemana**
Objetivo: Hacer la selección del mejor talento siguiendo los parámetros y condiciones acordados con la empresa para los puestos solicitados.
(Febrero 2020)

204. Programa de Consultoría en Estructura Organizacional

Cliente: **IMCO**
Objetivo: Reestructuración del manual de organización y funciones además de generar un informe final con recomendaciones sobre la estructura organizacional para asegurar un crecimiento sostenible de la organización.
(Octubre 2019 - Enero 2020)

205. Proyecto Valores para la Vida

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Disminuir conductas de riesgo mediante la ejecución del programa de prevención e intervención de violencia escolar a través del desarrollo de valores personales y sociales promoviendo, de esta manera, una buena convivencia basada en el respeto y la solidaridad.
(Abril - Diciembre 2019)

206. Programa de Bienestar Organizacional y Familiar

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Sensibilizar a los trabajadores y sus familiares sobre la importancia de la salud física y mental para incrementar su calidad de vida.
(Marzo - Diciembre 2019)

207. Programa de Capacitación: Habilidades Directivas para el Emprendimiento

Cliente: **Sandder**
Objetivo: Brindar herramientas para el desarrollo de habilidades directivas como el liderazgo y la supervisión para poder generar y motivar ideas emprendedoras en los clientes.
(Noviembre 2019)

Proyectos Ejecutados

208. Programa de Capacitación: Habilidades Comerciales

Cliente: **Sandder**
Objetivo: Incentivar la integración entre los participantes, a través de la comunicación y niveles de escucha para fomentar lazos empresariales duraderos.
(Noviembre 2019)

209. Full Day: Motivación de Trabajo en Equipo

Cliente: **BCP**
Objetivo: Generar espacios de interrelación y convivencia promoviendo el desarrollo de las habilidades blandas en los colaboradores mediante dinámicas enfocadas a la mejora de su comunicación efectiva, tolerancia a la frustración, resolución de conflictos, trabajo en equipo y manejo de emociones fomentando de esta manera la participación activa en la solución de problemas.
(Octubre 2019)

210 Programa de Evaluación Integral de Postulantes al Nivel Primaria y Secundaria 2020

Cliente: **I.E. San Juan Bautista de La Salle**
Objetivo: Evaluar y analizar las características socio-familiares, conocimientos, inteligencia emocional, comunicación, vínculos de afecto y rasgos de personalidad de los padres de familia. Realizar el taller evaluativo de integración familiar.
Nivel Primaria (Septiembre 2019)
Nivel Secundaria (Octubre 2019)

211. Programa de Capacitación: Inspirando Líderes Seguros con Habilidades Directivas

Cliente: **RC Ingeniería Mecánica**
Objetivo: Mejorar la identificación institucional de los colaboradores dentro y fuera de la organización mediante el desarrollo de la identidad corporativa.
(Julio - Octubre 2019)

212. Enriqueciendo Nuestras Habilidades Blandas

Cliente: **Sagrados Corazones**
Objetivo: Mejorar la identificación institucional de los colaboradores dentro y fuera de la organización mediante el desarrollo de la identidad corporativa.
(Setiembre 2019)

Proyectos Ejecutados

213. Programa: Desarrollo de Habilidades Directivas para Comité Comunitario

Cliente: **Southern**
Objetivo: Generar espacios donde los participantes puedan poner a prueba su liderazgo y desarrollarlo mediante la ejecución de dinámicas con apoyo teórico y la constante práctica en el ámbito laboral, familiar y personal.
(Agosto 2019)

214. Capacitación: Habilidades Comerciales

Cliente: **Anntarah**
Objetivo: Incentivar el desarrollo de la comunicación y motivación en los colaboradores.
(Mayo - Julio 2019)

215. Programa: Escuela de Líderes Emprendedores

Cliente: **Southern**
Objetivo: Generar situaciones de convivencia donde se promueva el desarrollo de habilidades blandas para generar un crecimiento personal en los beneficiarios, los cuales mediante la aplicación de lo aprendido generarán un impacto positivo en la comunidad.
(Junio 2019)

216. Programa: Team Building

Cliente: **YURA**
Objetivo: Incentivar la integración de grupos laborales mediante el desarrollo del trabajo en equipo y sentido de pertenencia; además de promover la creatividad en cada uno de los colaboradores.
(Abril - Junio 2019)

217. Programa de Capacitación: Inspirando Líderes Seguros con Habilidades Directivas

Cliente: **IMCO**
Objetivo: Dotar de recursos y herramientas que promuevan el desarrollo de la motivación, comunicación y habilidades directivas en los colaboradores y línea de mando de la organización, orientándolos a una mayor producción e incrementar conductas seguras en el trabajo.
(Marzo - Junio 2019)

Proyectos Ejecutados

218. Capacitación: Habilidades Comerciales

Cliente: **Flexicash**
Objetivo: Incentivar el desarrollo de las habilidades comerciales de los colaboradores fomentando la participación activa en el desarrollo de la organización.
(Abril 2019)

219. Vendedores con Competencias Comerciales

Cliente: **Anden Capital**
Objetivo: Incentivar el desarrollo de las competencias comerciales en los colaboradores.
(Abril 2019)

220. Evaluación de Habilidades Blandas

Cliente: **ThyssenKrupp**
Objetivo: Identificar las fortalezas y oportunidades de mejora de los colaboradores en relación al Liderazgo y Comunicación, mediante el uso de evaluaciones psicométricas, assessment center y entrevista por competencias.
(Marzo 2019)

221. Full Day de Integración Institucional

Cliente: **RESERSUR**
Objetivo: Mejorar las relaciones interpersonales entre los colaboradores dentro y fuera de la organización mediante el desarrollo del trabajo en equipo y motivación, a través de talleres interactivos y lúdicos.
(Diciembre 2018)

222. Programa de Evaluación Integral de Postulantes al Nivel Primario y Secundario

Cliente: **I.E. San Juan Bautista de La Salle**
Objetivo: Evaluar y analizar las características socio-familiares, conocimientos, inteligencia emocional, comunicación, vínculos de afecto y rasgos de personalidad de los padres de familia. Realizar el taller evaluativo de integración familiar.
Nivel Primaria (Agosto 2018)
Nivel Secundaria (Diciembre 2018)

Proyectos Ejecutados

223. Diagnóstico, Prevención y Atención de Violencia Escolar Basado en un Enfoque Integral

Cliente: **Sociedad Minera Cerro Verde**
Objetivo: Contribuir con el ejercicio de los derechos de los niños, niñas y adolescentes en materia de violencia y abuso, promoviendo una atención eficiente de parte de la institucionalidad competente a nivel del estado, la sociedad y la comunidad.
(Marzo - Diciembre 2018)

224. Capacitación: Equipos de Alto Rendimiento

Cliente: **Graña y Montero**
Objetivo: Incrementar el Desarrollo de Habilidades Blandas (Expresión de emociones, escucha activa comunicación, asertiva, trabajo en equipo y liderazgo) en el personal de trabajo para asegurar el cumplimiento de metas y objetivos como equipo.
(Noviembre 2018)

225. Programa Anual de Intervención en el Clima Organizacional

Cliente: **Oftalmosalud**
Objetivo: Mejorar el clima laboral de los colaboradores por medio del desarrollo del plan de intervención anual, tomando en consideración la participación de todas las áreas activas.
(Abril - Noviembre 2018)

226. Programa de Capacitación: Equipo de Alto Rendimiento

Cliente: **Club Deportivo San José**
Objetivo: Potenciar sus fortalezas y transformar sus debilidades como equipo; fomentar la adquisición de diferentes habilidades y el empoderamiento para afrontar nuevos retos. Fomentar la confianza, comunicación honesta y empática, gestión de la diversidad, responsabilidad mutua, respeto y conocimiento complementario. Identificar los roles que cumplen los colaboradores.
(Julio - Noviembre 2018)

227. Proceso de Selección de Personal - Representantes Comerciales

Cliente: **CONREIVIC**
Objetivo: Hacer la selección del mejor talento siguiendo los parámetros y condiciones acordados con la empresa para los puestos solicitados para las ciudades de Cusco y Arequipa.
Cusco (Julio 2018)
Arequipa (Septiembre 2018)

Proyectos Ejecutados

228. Consultoría Externa e Implementación de SST

Cliente: **TRANSPORTES MI ALEXANDER**
Objetivo: Implementar al 100% el Sistema de Gestión de Seguridad en el Trabajo de acuerdo a los requisitos legales, capacitar y evaluar al personal, brindarle soporte profesional en evaluación por competencias, capacitaciones, satisfacción al cliente, clima laboral, selección de personal y coaching.
(Mayo - Julio 2018)

229. Programa de Capacitación: Habilidades Comerciales

Cliente: **MITSUI**
Objetivo: Favorecer la adquisición y fortalecimiento de las habilidades comerciales en los ejecutivos de ventas mediante una identificación del perfil del vendedor y talleres de aprendizaje kinestésico.
(Mayo - Junio 2018)

230. Programa de Capacitación: Liderazgo Design Thinking

Cliente: **YURA**
Objetivo: Promover el liderazgo enlazado al Design Thinking en las Jefaturas, motivando la identificación institucional con la empresa, mediante el desarrollo de liderazgo, motivación, innovación y Habilidades blandas en base a talleres de aprendizaje kinestésico.
(Mayo 2018)

231. Selección de Personal

Cliente: **Nueva Visión**
Objetivo: Hacer la selección del mejor talento siguiendo los parámetros y condiciones acordados con la empresa para los puestos solicitados.
(Mayo 2018)

232 Selección de Personal

Cliente: **Transaltur**
Objetivo: Hacer la selección del mejor talento siguiendo los parámetros y condiciones acordados con la empresa para los puestos solicitados a nivel nacional.
(Abril - Mayo 2018)

Proyectos Ejecutados

233. Implementación de SST

Cliente: **CESEM**
Objetivo: Implementar al 100% el Sistema de Gestión de Seguridad en el Trabajo de acuerdo a los requisitos legales mencionados previamente y capacitar al personal a cargo en la Organización para el seguimiento y operatividad del Sistema de Gestión.
(Abril - Mayo 2018)

234. Programa de Capacitación: Atención al Cliente

Cliente: **La Lucila Tradición S.A.C**
Objetivo: Capacitar al personal de como brindar el mejor servicio y hacer que las expectativas del cliente se hagan realidad respecto a su satisfacción con la comida, la atención al cliente, el precio, el establecimiento, la ubicación y con el tiempo de espera. La entrega final es un informe con las actividades y los módulos tratados.
(Abril - Mayo 2018)

235. Programa de Capacitación: Atención al Cliente

Cliente: **Sarcletti Arequipa**
Objetivo: Capacitar al personal de como brindar el mejor servicio y hacer que las expectativas del cliente se hagan realidad respecto a su satisfacción con la comida, la atención al cliente, el precio, el establecimiento, la ubicación y con el tiempo de espera.
(Abril 2018)

236. Dinamización del Mercado de Calentadores Solares de Agua en el Perú

Cliente: **Agencia de la GIZ en el Perú**
Objetivo: Verificación de la comercialización y el buen funcionamiento de calentadores solares de agua (CSA) en Departamentos de la Región Norte-Centro en el Marco del Proyecto "Dinamización del Mercado de Calentadores Solares de Agua en el Perú".
(Noviembre 2017 y Marzo - Abril 2018)

237. Programa de Capacitación: Equipos de Alto Rendimiento

Cliente: **El Club Deportivo "La Salle"**
Objetivo: Incrementar el Desarrollo de Habilidades Blandas (Expresión de emociones, escucha activa comunicación, asertiva, trabajo en equipo y liderazgo) en las jugadoras de basquetbol para asegurar el cumplimiento de metas y objetivos como equipo.
(Marzo 2018 — Abril 2018)

Proyectos Ejecutados

238. Plan de Mejora del Clima Laboral

Cliente: **Oftalmosalud**
Objetivo: Motivar a los colaboradores a mejorar cualitativamente las condiciones laborales y humanas de las diferentes áreas, contribuyendo a la satisfacción y optimización de desempeño laboral.
(Marzo 2018 — Abril 2018)

239. Selección de Personal

Cliente: **La Alemana**
Objetivo: Hacer la selección del mejor talento siguiendo los parámetros y condiciones acordados con la empresa para los puestos solicitados.
(Marzo 2018)

240. Capacitación: Atención al Cliente

Cliente: **Studio Fitness**
Objetivo: Capacitar al personal para brindar el mejor servicio y hacer que las expectativas del cliente se hagan realidad respecto a motivación y atención de sus necesidades.
(Febrero 2018)

241. Evaluación de Personal Docente

Cliente: **Asociación Cultural Núcleo**
Objetivo: Evaluar psicológicamente a los diversos postulantes y si poder escoger el mejor talento en el área de educación.
(Febrero 2018)

242. Taller Mañana de Integración: Familia Resersur

Cliente: **Reparaciones y Servicios del Sur S.A.C**
Objetivo: Reforzar las bases de integración laboral a través de una mañana recreativa entre las familias de los colaboradores.
(Enero 2018)

Proyectos Ejecutados

243. Full Day de Integración Institucional

Cliente: **KOMATSU**
Objetivo: Mejorar las relaciones interpersonales entre los colaboradores dentro y fuera de la organización mediante el desarrollo del trabajo en equipo y motivación, a través de talleres interactivos y lúdicos.
(Diciembre 2017)

244. Proceso de Evaluación de Postulantes

Cliente: **Colegio San Juan Bautista de la Salle**
Objetivo: Evaluar y seleccionar a las familias más comprometidas y mayor compatibilidad con el perfil de familia de la institución mediante diferentes sesiones de evaluaciones con pruebas elaboradas especialmente para este proceso así como jornadas familiares donde se vieron las cualidades más resaltantes de cada familia.
(Diciembre 2017)

245. Manejo de Estrés

Cliente: **MITSUI**
Objetivo: Capacitar al personal, brindando información con técnicas para el manejo del estrés y la resolución de problemas en el ámbito laboral y familiar. La entrega final es un informe con las actividades y los módulos tratados.
(Noviembre 2017)

246 Proceso de Selección de Personal

Cliente: **Centro Óptico Guillén Tamayo**
Objetivo: Hacer la selección del mejor talento siguiendo los parámetros y condiciones acordados con la empresa para los puestos solicitados de optómetra, ejecutivo de ventas y asistente administrativo.
(Noviembre 2017)

247. Capacitación: Equipos de Alto Rendimiento

Cliente: **CABLE MAS**
Objetivo: Incrementar el Desarrollo de Habilidades Blandas (Expresión de emociones, escucha activa comunicación, asertiva, trabajo en equipo y liderazgo) en los ejecutivos de ventas para asegurar el cumplimiento de metas y objetivos como equipo.
(Noviembre 2017)

Proyectos Ejecutados

248. Selección de Personal

Cliente: **Agro Rural**
Objetivo: Hacer la selección del mejor talento siguiendo los parámetros y condiciones acordados con la empresa para los 20 puestos solicitados a nivel nacional.
(Octubre - Noviembre 2017)

249. Evaluación de Satisfacción al Cliente

Cliente: **La Alemana**
Objetivo: Evaluar la satisfacción del cliente, con la coordinación de Mandos medios y Gerencia, se realizó teniendo en cuenta las dimensiones de satisfacción con la comida, la atención al cliente, el precio, el establecimiento, la ubicación y con el tiempo de espera. La entrega final es un informe general de las 11 tiendas evaluadas.
(Agosto — Octubre 2017)

250. Programa de Capacitación: Satisfacción al Cliente

Cliente: **La Alemana**
Objetivo: Capacitar al personal de como brindar el mejor servicio y hacer que las expectativas del cliente se hagan realidad respecto a su satisfacción con la comida, la atención al cliente, el precio, el establecimiento, la ubicación y con el tiempo de espera. La entrega final es un informe con las actividades y los módulos tratados.
(Agosto — Octubre 2017)

251. Evaluación de Conductores y Operadores

Cliente: **Graña y Montero**
Objetivo: Evaluar a los conductores y operadores con la coordinación de diversas áreas de la empresa, la evaluación se realizó teniendo en cuenta factores como la personalidad, niveles de estrés, satisfacción y actitudes ante la seguridad, además se realizó entrevistas psicológicas para garantizar la veracidad de los resultados, al final se entregó un informe general en base a conductores y operadores y un informe personalizado de cada evaluado con su calificación de apto, apto con observación y no apto.
(Agosto 2017)

Proyectos Ejecutados

252. Evaluación de Riesgos Psicosociales

Cliente: **Graña y Montero**
Objetivo: Evaluar los Riesgos Psicosociales de la Empresa Graña y Montero para lo cual se involucró a la Alta Gerencia y se realizó mediante entrevistas y evaluaciones, asegurando el anonimato de los participantes para garantizar la validez de la información, al final se entregó la elaboración del informe con los resultados en base a dimensiones por puesto y área de trabajo.
(Julio 2017)

253. Programa de Capacitación: Trabajo en Equipo

Cliente: **Municipalidad de Cocachacra**
Objetivo: Incrementar el Desarrollo de Habilidades Blandas (Expresión de emociones, escucha activa comunicación, asertiva, trabajo en equipo y liderazgo) en los participantes para asegurar el cumplimiento de metas y objetivos como organización.
(Mayo 2017)

254. Diplomado en Gestión de la Seguridad, Salud y Ambiente en la Empresa (Universidad la Salle)

Cliente: **Supervisores de Seguridad y Medio Ambiente, gerentes y/o empresarios**
Objetivo: Formar especialistas con un elevado nivel competitivo para asegurar la acción efectiva de la Gestión de la Seguridad, Salud y Medio Ambiente de la Empresa. Desarrollar en los participantes competencias enfocadas en la Gestión de la Seguridad, Salud y Ambiente de la Empresa.
(Agosto - Diciembre 2016)

255. Capacitación Laboral: Seguridad Minera y Salud Ocupacional

Cliente: **Comité Paritario Minera Ares**
Objetivo: Incrementar los conocimientos de los participantes para asegurar la acción efectiva de la Gestión de la Seguridad, Salud y Ambiente en la Empresa.
(Mayo 2016)

256. Implementación de SST

Cliente: **SEMIAGRO**
Objetivo: Implementar al 100% el Sistema de Gestión de Seguridad en el Trabajo de acuerdo a los requisitos legales mencionados previamente. Capacitar al personal a cargo en la Organización para el seguimiento y operatividad del Sistema de Gestión.
(Noviembre 2015 - Mayo 2016)

Proyectos Ejecutados

257. Consultoría Externa en Seguridad y Salud en el Trabajo - Medio Ambiente

Cliente: **CESEM**
Objetivo: Se evaluara el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo, de acuerdo a la metodología de las OHSAS 18001 y en consideración a la normativa legal vigente peruana aplicable. Junio 2016. Capacitación en Estilos de Comunicación, Manejo de Emociones Tóxicas, Primeros Auxilios e IPER Identificación de Peligros, Evaluación de Riesgos y Establecimiento de Controles.
(Noviembre 2015 - Mayo 2016)

258. Capacitación Laboral: Seguridad Minera y Salud Ocupacional

Cliente: **Comité Paritario Minera Ares**
Objetivo: Incrementar los conocimientos de los participantes para asegurar la acción efectiva de la Gestión de la Seguridad, Salud y Ambiente en la Empresa.
(Mayo 2016)

259. Implementación de SST

Cliente: **SEMIAGRO**
Objetivo: Implementar al 100% el Sistema de Gestión de Seguridad en el Trabajo de acuerdo a los requisitos legales mencionados previamente. Capacitar al personal a cargo en la Organización para el seguimiento y operatividad del Sistema de Gestión.
(Noviembre 2015 - Mayo 2016)

260. Consultoría Externa en Seguridad y Salud en el Trabajo - Medio Ambiente

Cliente: **CESEM**
Objetivo: Se evaluara el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo, de acuerdo a la metodología de las OHSAS 18001 y en consideración a la normativa legal vigente peruana aplicable. Junio 2016. Capacitación en Estilos de Comunicación, Manejo de Emociones Tóxicas, Primeros Auxilios e IPER Identificación de Peligros, Evaluación de Riesgos y Establecimiento de Controles.
(Noviembre 2015 - Mayo 2016)

261. Taller de Clown para Profesionales Exitosos

Cliente: **MITSUI**
Objetivo: Potenciar las Capacidades y Habilidades Blandas conocidas como también sociales de todas aquellas personas insertadas en el mundo laboral mediante la técnica teatral “Clown”.
(Noviembre 2015- Febrero 2016)

Proyectos Ejecutados

262. Programa de Capacitación para Líderes - Coaching Profesional

Cliente:
El Sindicato de Obreros Mineros de Shougang Hierro Perú y Anexos.
El Sindicato de trabajadores de Mina Buenaventura S.A.A — Orcopampa — Poracota.
El Sindicato de Obreros Mineros de Shougang Hierro Perú y Anexos.
Objetivo: Desarrollar o enfatizar la capacidad de liderazgo de equipos y personas a su cargo. Adaptarse a cambios internos o impuestos por el entorno. Potenciar las fortalezas propias, descubrir y minimizar debilidades. Rescatar la propia experiencia acumulada y aplicarla a situaciones de resolución compleja. Encarar y preparar procesos de petición o negociación con sus compañeros y jefes.
(Noviembre 2015 - Febrero 2016)

263. Programa de Certificación Internacional de Coaching Educativo (Convenio con la Universidad la Salle)

Cliente: **Profesionales Emprendedores y Docentes de la Región Arequipa**
Objetivo: Desarrollar competencias y habilidades para desempeñarse como coach profesional con el fin de ser educadores de alto rendimineto al adquirir herramientas para mejorar la convivencia, prevención de violencia y resolución de conflictos.
Primer Programa: (Enero - Marzo 2015)
Segundo Programa: (Junio - Agosto 2015)

264. Programa de Orientación Vocacional

Cliente: **Abengoa Perú**
Objetivo: Proporcionar al alumnado de la Joya los conocimientos básicos del mundo profesional, contribuyendo al desarrollo de la madurez social para tomar decisiones adecuadas para su crecimiento personal y profesional.
(Mayo 2015)

265. Análisis y Evaluación de Necesidades en Núcleos Familiares

Cliente: **Grupo Graña y Montero**
Objetivo: Generar mayor auto cuidado y productividad en los trabajadores a través del fortalecimiento de los vínculos familiares y la identificación institucional. Así mismo, identificar las necesidades del núcleo familiar mediante entrevista psicológica para presentar un informe con mejores que promuevan su bienestar.
(Agosto - Noviembre 2014)

4

CLIENTES

CLIENTES


Cerro Verde

SOUTHERN COPPER

BUENAVENTURA

MARCOBRE

CUMBRA

Zafranal

Minera
Bateas

CEMENTO
YURA

RICO

FLSmidth

DIAMANTE

LA ALEMANA

Hola
Escocesa

Oftalmo
Salud
Arequipa

MITSUI

KOMATSU

noatum

NOVENTA

Ferreyros
CAT

TL
Transportes
LIBERTAD

ABENGOA
PERU

INCA TOPS

ANNTARAH

Clínica
Emmel

SANDDER

EMEMSA

IMCO

CULTURAL

caja
arequipa

ism
Industrias San Miguel

CEDRO

UCSM

AGRORURAL

BCP

CESEM

5

CONTACTO



CDH - SEDE AREQUIPA

Urb Tahuaycani B- 11, Sachaca

940 278 705 - 997 141 959

contacto@cdh-peru.com

CDH - SEDE LIMA

Jirón Rosendo Vidaurre N° 641, Barranco

995 181 100

achavez@cdh-peru.com

CDH - SEDE CUSCO

Av. Huáscar 118, Distrito Wanchaq

984 606 162

admcusco@cdh-peru.com

CRECEMOS JUNTOS

@cdhempresarial www.cdh-peru.com



CDH

#CRECEMOSJUNTOS