



Modalidad Online Sincrónica

Postgrado Internacional en Consultoría Estratégica con IA

Impartido por ISEADE Business School, El Salvador

Con catedráticos expertos de El Salvador y Colombia  

Descripción General del Programa

El programa ha sido diseñado para responder a la creciente demanda de consultores capaces de combinar rigor metodológico, habilidades humanas y dominio de la IA. Su propuesta se diferencia por integrar estándares internacionales como la ISO 20700 con un enfoque práctico basado en estudios de caso locales y simulaciones reales.

La metodología combina aprendizaje experiencial y prácticas con IA, exigiendo la producción de entregables tangibles e interactivos, dashboards, prototipos y simuladores que trascienden el formato tradicional de informes estáticos.

El resultado es un perfil de consultor estratégico que no solo diagnostica y diseña soluciones, sino que las convierte en propuestas visuales y confiables que generan impacto inmediato en clientes y organizaciones.

Dirigido a:

- Consultores y asesores empresariales,
- Gerentes y líderes de proyectos estratégicos.
- Profesionales de estrategia, innovación y desarrollo de negocios.
- Especialistas en mejora de procesos y transformación empresarial.
- Profesionales que buscan iniciar o fortalecer su práctica de consultoría.

Objetivo General:

Desarrollar consultores estratégicos capaces de integrar metodologías de alto nivel e inteligencia artificial para diseñar y ejecutar soluciones de alto impacto para las organizaciones.

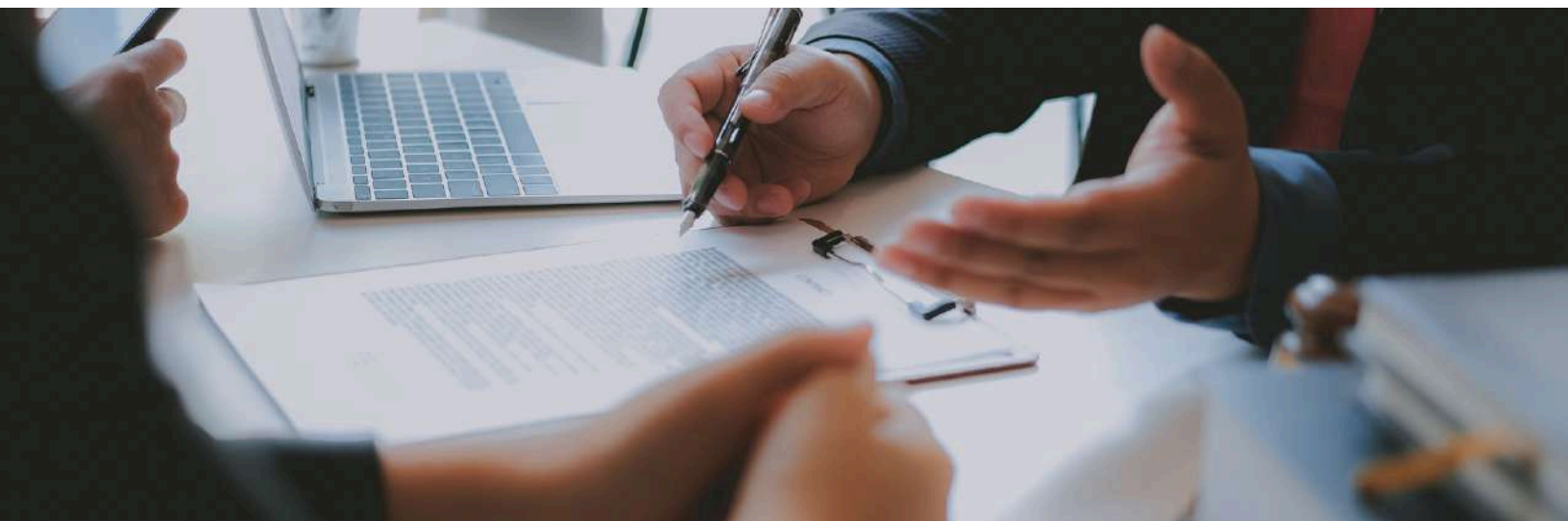
Competencias por fortalecer

- Estructurar y gestionar proyectos de consultoría aplicando metodologías y estándares internacionales.
- Identificar oportunidades, desarrollar propuestas de valor y gestionar relaciones efectivas con clientes.
- Utilizar inteligencia artificial para investigación, diagnóstico, análisis y generación de soluciones consultivas.
- Formular estrategias y apoyar la toma de decisiones mediante IA, análisis de escenarios y herramientas estratégicas.
- Transformar hallazgos y recomendaciones en entregables visuales, digitales y accionables que faciliten la toma de decisiones del cliente.

Metodología del programa

El programa se fundamenta en un **enfoque experiencial y aplicado** que combina estándares internacionales, estudios de caso, simulaciones y herramientas de inteligencia artificial.

A lo largo de los módulos, los participantes desarrollan competencias para estructurar proyectos de consultoría, gestionar relaciones con clientes, realizar diagnósticos y análisis estratégicos, formular recomendaciones y transformar sus hallazgos en entregables profesionales, visuales y digitales, fortaleciendo además habilidades de comunicación, negociación y toma de decisiones.





Modalidad online sincrónico:



Clases sincrónicas en línea vía Microsoft Teams, con acceso a tu **cuenta institucional**

Requisito de asistencia a clases: 75% por módulo

Fecha de inicio

29 DE
SEPTIEMBRE
DE 2026

Meses a ser impartido

SEPTIEMBRE 2026
A JUNIO 2027

Duración 10 meses

96 HORAS

**Graduación
presencial y cóctel en
julio de 2027**

(Sujeto a cambios por
motivos de fuerza mayor)



REQUISITOS DE INGRESO:

- Título universitario de pregrado de cualquier rama.



RECONOCIMIENTOS:

- Diploma físico de ISEADE Business School.
- E-Diploma de ISEADE Business School con Código Seguro de Verificación (CSV).
- Entrega de notas impresas el día de graduación.
- Entrega de notas digitales en caso la graduación sea online.

Módulo 1: Introducción a la consultoría Estratégica



Fechas de clases:

Septiembre: 29

Octubre: 1, 6, 8, 13, 15, 20 y 22



Horario:

6:30 p.m. – 8:30 p.m.

(Hora El Salvador).

Objetivo:

Comprender y aplicar el proceso de una intervención de consultoría, desde la definición del problema hasta el cierre del proyecto.

Principales temas a abordar:

- **El proceso de consultoría:** Identificación de necesidades, definición del problema, alcance, ejecución, entrega y cierre.
- **ISO 20700 aplicada a consultoría:** Relación cliente-consultor, definición de expectativas, prestación del servicio y aceptación de resultados.
- **Gestión de proyectos de consultoría:** aplicación de principios PMI al alcance, cronograma, riesgos, interesados y seguimiento.
- **Problem solving estructurado:** enfoque MECE, árboles de problemas y descomposición de situaciones complejas.
- **Pensamiento basado en hipótesis y análisis de causa raíz:** formulación y contraste de hipótesis e identificación de causas fundamentales.
- **Diseño de la intervención:** preguntas clave, información requerida, actividades, responsables y plan de trabajo.

Julio Valle / El Salvador



CEO de ASCAE GROUP, con más de 25 años de experiencia en gestión por procesos, sistemas integrados de gestión y normas ISO en América Latina. Ha liderado más de 500 proyectos de consultoría y es consultor empresarial para la Embajada de EE. UU., tutor acreditado por ERCA y catedrático en ISEADE Business School y Universidad Don Bosco.

Su formación incluye un MBA en ISEADE Business School, una Maestría en Innovación y Emprendimiento (Universitat de Barcelona) y un máster en Sistemas Integrados de Gestión (EOI España). Posee certificaciones como PMP del PMI y Lead Auditor ISO, además de programas ejecutivos en INCAE Business School y la Universidad Sergio Arboleda (IA aplicada a liderazgo estratégico).

Módulo 2: Influencia y Venta en Consultoría



Fechas de clases:

Noviembre: 17, 19, 24 y 26

Diciembre: 1, 3, 8 y 10



Horario:

**6:30 p.m. – 8:30 p.m.
(Hora El Salvador).**

Objetivo:

Desarrollar las habilidades necesarias para identificar oportunidades, generar confianza y comercializar servicios profesionales de consultoría.

Principales temas a abordar:

- **Comunicación consultiva:** escucha activa, preguntas de alto valor e identificación de necesidades.
- **Venta consultiva:** detección de oportunidades, construcción de propuesta de valor y pitch profesional.
- **Negociación y manejo de objeciones:** alcance, honorarios, expectativas y condiciones del servicio.
- **Networking estratégico:** desarrollo de relaciones, referidos, uso estratégico de LinkedIn y generación de oportunidades.
- **Desarrollo de negocio:** definición del mercado objetivo, posicionamiento profesional y acciones para generar nuevos clientes.

Jessica Lemus / El Salvador



Consultora Senior y Líder de Alianzas en Agora Partnerships USA.

Reconocida como speaker internacional y formadora de formadores, ha impartido masterclasses y conferencias en Centroamérica, Sudamérica y el Caribe, en temas como Power skills, negociación, empresarialidad y gestión de proyectos de cooperación internacional.

Su formación académica incluye: Maestría en Diseño, Gestión y Dirección de Proyectos de Cooperación Internacional en Universidad del Atlántico de España y UNINI Puerto Rico y una Licenciatura en Ciencias Jurídicas.

Cuenta con certificaciones en docencia universitaria, programas especializados en habilidades gerenciales (UNAM) e IA aplicada a la tutoría virtual, así como acreditaciones internacionales como el Modelo SCALE 360 (ANDE – Universidad de los Andes).

Módulo 3: Inteligencia Artificial aplicada a la consultoría



Fechas de clases:

Enero: 5, 7, 12, 14, 19, 21, 26 y 28

Febrero: 2, 4, 9 y 11



Horario:

6:30 pm a 8:30 pm

(Hora El Salvador).

Objetivo:

Aplicar inteligencia artificial para investigar, procesar y analizar información en proyectos de consultoría, desarrollando soluciones especializadas que mejoren la productividad y profundidad del análisis con criterios de confiabilidad y supervisión profesional.

Principales temas a abordar:

- **Prompting aplicado a consultoría:** diseño de contexto, instrucciones, criterios, formatos y validación de resultados.
- **Investigación y benchmarking con IA:** análisis de mercados, sectores, tendencias, competidores y mejores prácticas.
- **Análisis consultivo con IA:** procesamiento de documentos y otras fuentes para identificar patrones, hallazgos y oportunidades.
- **Agentes de IA para consultoría:** creación de asistentes especializados en investigación, benchmarking, análisis documental y diagnóstico.
- **IA fundamentada y auditable:** uso de bases de conocimiento y enfoques RAG/no-code para asegurar trazabilidad y confiabilidad.
- **Confidencialidad y uso responsable:** protección de información sensible, propiedad intelectual, supervisión humana y transparencia.

Herramientas de referencia: ChatGPT, Claude, Gemini, Perplexity, NotebookLM y plataformas no-code para agentes y bases de conocimiento.

Sergio Rodríguez / Colombia



Actualmente es Director de Innovación y Transferencia del Conocimiento, profesor e investigador de la Universidad Sergio Arboleda, donde lidera proyectos de inteligencia artificial aplicada, I+D+i y ecosistemas de innovación.

Cuenta con más de una década de experiencia docente e investigadora y ha dirigido iniciativas de transformación digital, cooperación universidad-empresa-Estado y proyectos internacionales. Ha publicado artículos, libros y software educativo, y fue reconocido como Apple Teacher.

Ph. D. en Filosofía de la Mente y Neurociencias por la Universidad Autónoma de Barcelona y Sc. D. en Sociedad del Conocimiento, Educación y Nuevas Tecnologías por la Universidad Internacional de La Rioja. Posee certificaciones de IBM en Data Science y Machine Learning con Python.

Módulo 4: Planeación Estratégica y Toma de Decisiones con IA



Fechas de clases:

Marzo: 4, 9, 11, 16, 18 y 30

Abril: 1, 6, 8, 13, 15, 20



Horario:

6:30 p.m. – 8:30 p.m.

(Hora El Salvador).

Objetivo:

Aplicar metodologías de planeación estratégica apoyadas por inteligencia artificial para diagnosticar la posición de una organización, evaluar alternativas y formular estrategias.

Principales temas a abordar:

- **Diagnóstico y análisis estratégico con IA:** análisis interno y del entorno, competencia, tendencias, oportunidades y amenazas, mediante herramientas como FODA, PESTEL y análisis competitivo apoyados por IA.
- **Construcción de escenarios:** identificación de variables críticas, supuestos y escenarios futuros.
- **Formulación y toma de decisiones:** generación, evaluación y priorización de alternativas estratégicas considerando riesgos e implicaciones.
- **Balanced Scorecard y OKR:** traducción de la estrategia en objetivos, indicadores, metas e iniciativas.
- **Roadmap estratégico:** priorización y secuencia de iniciativas para la ejecución.

Herramientas de referencia: ChatGPT, Claude, Gemini, Perplexity y herramientas colaborativas de análisis y visualización.

Juan Francisco Escobar / El Salvador



Country Manager de Microsoft El Salvador y Senior AI Workforce Specialist, con más de 22 años de trayectoria en la compañía. Ha ocupado roles clave como Senior Solution Area Specialist en Modern Work & Security, Partner Technology Strategist y Account Technology Strategist, liderando iniciativas de transformación digital en Centroamérica.

Su experiencia combina dirección estratégica, habilitación de socios y asesoría tecnológica de alto nivel, consolidándose como referente regional en innovación y adopción de soluciones Microsoft.

En el ámbito académico, posee una Maestría en Gestión de la Innovación (Universidad Don Bosco), un Máster en Dirección Estratégica e Innovación (Universitat Autònoma de Barcelona) y formación ejecutiva en INCAE Business School. Sus certificaciones incluyen Microsoft Certified Systems Engineer (MCSE), Cisco CCNA, ScrumMaster y múltiples acreditaciones en data science y ciberseguridad.

Módulo 5: Entregables de Consultoría y Prototipado Digital



Fechas de clases:

Mayo: 11, 12, 13, 18, 19, 20, 25 y 27.



Horario:

6:30 pm a 8:30 pm
(Hora El Salvador).

Objetivo:

Transformar hallazgos y recomendaciones en entregables profesionales, visuales y digitales que comuniquen valor y faciliten la toma de decisiones del cliente.

Principales temas a abordar:

- **Diseño del entregable consultivo:** estructuración del producto final según necesidades y objetivos del cliente.
- **De hallazgos a recomendaciones:** priorización de resultados y formulación de recomendaciones claras y accionables.
- **Storytelling ejecutivo:** comunicación visual y narrativa de diagnósticos, conclusiones y propuestas.
- **Visualización de resultados:** dashboards, indicadores y recursos visuales para la toma de decisiones.
- **Prototipado digital no-code:** creación de páginas web, landing pages y prototipos interactivos.
- **Integración del entregable final:** articulación de recomendaciones, visualizaciones y componentes digitales.

Herramientas de referencia: Power BI, Gamma, Canva, ChatGPT, Claude, Gemini, Lovable y plataformas similares.

Rafael Ibarra / El Salvador



Director de Operaciones de Softnet – Trust IT y docente en ISEADE Business School con más de 19 años liderando operaciones tecnológicas y 7 años como catedrático en programas de posgrado y maestría. Su experiencia se centra en transformación digital, consultoría tecnológica y gestión de operaciones, habiendo trabajado previamente como Technology Specialist en Microsoft.

Cuenta con un MBA en la UCA El Salvador, dos másteres en la Universidad de Cádiz (Consultoría en Negocios y Técnicas de Creatividad), y una licenciatura en Ciencias de la Computación. Sus credenciales incluyen Microsoft Certified Professional en Business Intelligence & DBA y Certified ScrumMaster (CSM).

Calendario de clases



A continuación, encontrarás el **calendario completo del postgrado**.

Las fechas correspondientes a las clases están señalizadas en **color amarillo** para una mejor visualización de los módulos.

Septiembre

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Octubre

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Noviembre

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

Diciembre

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Enero (2027)

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Febrero (2027)

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

Marzo (2027)

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Abril (2027)

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Mayo (2027)

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
				1	2	
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Beneficios de descuento

Inversión:

10 cuotas mensuales
de \$130.00

Inversión total:

\$1,300.00

Descuentos especiales:

- Descuento del 10% en todas las cuotas para graduados de Maestría o Postgrados de ISEADE Business School.
- Descuento del 10% al realizar pago de contado.

Descuentos empresariales:

- Descuento del 6% en todas las cuotas al inscribirse dos o cinco colaboradores de una misma empresa.
- Descuento del 10% en todas las cuotas al inscribirse seis a más colaboradores de una misma empresa.

Tasa 0%:

- Puede realizar el pago a tasa 0% interés.
- 12 cuotas plazo con tarjeta de crédito emitida en El Salvador de BAC Credomatic, Cuscatlán, Davivienda Agrícola o Promerica.
- 24 cuotas plazo con tarjeta de crédito emitida en El Salvador Banco Promérica y Agrícola.

***IMPORTANTE:**

Los descuentos son excluyentes entre sí y NO son combinables con tasa 0% interés.

Proceso de admisión



01

Iniciar su proceso de inscripción llenando el formulario de solicitud

¿Te interesa este programa?

[Ingresar aquí](#)

02

Enviar su documentación en formato digital:

- DUI (revés y derecho)
- Título Universitario
- NIT (únicamente para persona jurídica)
- Fotografía

03

Completar su usuario online y cancelar la primera cuota del programa

CONTÁCTANOS

E-mail: ihernandez@iseade.edu.sv

PBX: +(503) 2212-1700

Whatsapp: 7340-6337/ 7025-3743/ 6999-7057

