

**PROFESORES**  
**CERTIFICADO EN GESTIÓN DE NEGOCIOS DE VENTA DIRECTA**

<b>Diego Cerda</b>	<p>Doctor en Jurisprudencia, Abogado de los Tribunales y Juzgados de la República del Ecuador y Licenciado en Ciencias Públicas y Sociales, Universidad Central del Ecuador. Experiencia en el área de asesoría jurídica empresarial, con enfoque en aspectos societarios, laborales, mercantiles, propiedad intelectual, tributarios, civiles, contratación pública y migratorios. Profesor de: Entorno Legal en Negocios.</p>
<b>Diego Gabela</b>	<p>Master en Administración Empresas (MBA), Universidad San Francisco de Quito. Ingeniero en Sistemas de Computación e Informática, Escuela Politécnica Nacional. Miembro PMI-Project Management Institute. Director de Admisiones, Universidad San Francisco de Quito. Director de la Comisión de Vinculación a la Comunidad. Fue Gerente Nacional de Negocios en IBM del Ecuador.</p>
<b>Santiago Castro</b>	<p>Master en Desarrollo de la Inteligencia, Universidad Técnica Particular de Loja (UTPL). Coach Certificado - TISOC. Licenciado en Comercio Internacional, Universidad Tecnológica Equinoccial. Consultor y formador empresarial con 20 años de experiencia en el Ecuador y varios países de América Latina.</p>
<b>Roberto Paz y Miño</b>	<p>Profesional en Administración de Empresas, Universidad Católica del Ecuador. Diplomado en Marketing, Tecnológico de Monterrey. Se ha formado a partir de varios cursos en temas de Negociación, Marketing, Servicio y Motivación. Cuenta con una basta experiencia en la gestión de ventas y mercadeo, en diversas empresas, particularmente en medios de comunicación a nivel de Ecuador. Hoy es presidente- propietario de Conexión Ecuador MCE Cia Ltda.</p>
<b>Carlos Proaño</b>	<p>MBA, Rotterdam School of Management – Holanda. BA en Marketing con especialización en Negocios Internacionales, East Lansing- EE.UU. Ha realizado varias consultorías y liderado el departamento de Marketing en reconocidas empresas, aportando en la creación de estrategias de mercadeo, publicidad, investigación y comunicación de alto impacto. Profesor de: Trade Marketing.</p>
<b>Olga Cavallucci</b>	<p>Ph.D. (c) Negociación y Género- CEDLA, Universidad de Amsterdam. Máster en Relaciones Internacionales, Negociación y Manejo de Conflictos- Universidad Andina Simón Bolívar. Quito, Ecuador. Diploma in Integrated Approaches to Sustainable Development Practice- Columbia University, NY, EEUU. Laurea en Ciencias Políticas- Universidad de Roma (Italia). Coordinadora Académica de los programas de posgrado: Cambio climático y Mecanismos de Desarrollo Limpio y Cambio climático y Negociación Medioambiental, en el IDE Business School. Profesora de: Negociación y Resolución de Conflictos.</p>
<b>Belén Zavala</b>	<p>Master in Business Administration, Instituto Tecnológico de Monterrey- campus Quito. Especialidad en Negocios Internacionales, Boston University- USA. Bachelor of Science in Business Administration, Major en Marketing, Instituto Marangoni, Milano, Italia. Ha ocupado cargos de alta responsabilidad en áreas comerciales, de marketing y comunicación en diversos sectores y empresas del mercado ecuatoriano. Experiencia como docente escolar y como profesora de Business English one-on-one para altos ejecutivos de empresas como Pfizer y Citibank.</p>
<b>Roberto Salem</b>	<p>Master en Administración de Empresas (MBA), Iowa- U.S.A. Economista, Universidad Católica del Ecuador. Coordinador del Área de Finanzas de la Universidad San Francisco de Quito y Profesor a tiempo completo. Asesor – Consultor independiente en temas de Contabilidad y Finanzas.</p>

**Pablo Iturralde**

Postgrado en Psicología Transpersonal en Argentina y Coaching - Escuela Sudamericana de Psicología Transpersonal Integral. BA en Economía-Universidad de Notre Dame, Indiana, USA. Ha tenido varias capacitaciones en universidades internacionales de prestigio en temas de Finanzas y Mercadeo. Fundador y Gerente de Pablo Iturralde Barba, empresa que ofrece servicios de consultoría: especialista en temas de cambio organizacional, liderazgo auténtico, manejo de equipos de alto rendimiento, estrategia integral de empresas y coaching avanzado de alto nivel.

Profesor de: Liderazgo Empresarial y Trabajo en Equipo.