



TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

“Estrategias de comunicación empresarial para el fortalecimiento del servicio de wellness laboral en el área de servicios empresariales del Institución de Educación Superior Ricardo Palma”

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE
Licenciado en Comunicación Estratégica

PRESENTADO POR:

Obispo Otero, Yulfo Oswaldo - Comunicación Estratégica

ASESOR

Espinoza Rúa, Celes Alonso

LIMA, PERÚ

2025

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

Espinoza Rúa, Celes Alonso

MIEMBROS DEL JURADO

Quijano Aranibar, Ivan Ernesto

Saco Vertiz Osterloh, Sandra Elizabeth

San Anlas, Carlos Antonio

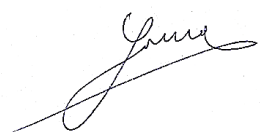
DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Yo, Obispo Otero, Yulfo Oswaldo identificado con DNI N° 45300158 perteneciente al Programa de Comunicación Estratégica, siendo mi asesor el Sr. Celes Alonso, Espinoza Rúa con DNI N° 42750231, y cuyo código ORCID es 0000-0001-5324-7945.

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

- a) Soy el autor del documento académico titulado **“Estrategias de comunicación empresarial para el fortalecimiento del Servicio de wellness laboral en el área de servicios empresariales del Institución de Educación Superior Ricardo Palma”**
- b) El trabajo de suficiencia profesional es original y no ha sido difundido en ningún medio académico; por lo tanto, sus resultados son veraces y no es copia de ningún otro.
- c) El asesor ha revisado minuciosamente el trabajo de suficiencia profesional, incluyendo las citas de otros autores y las referencias bibliográficas. Este proceso se ha llevado a cabo cumpliendo con las pautas académicas y respetando las normas internacionales.
- d) El trabajo de suficiencia profesional cumplió con el análisis del sistema TURNITIN, el cual tiene el 13% de similitud.
- e) Declaro conocer las consecuencias legales y/o administrativas que puedan derivar si se verifica la falsedad total o parcial de la presente declaración, de acuerdo a lo previsto en el artículo 411 del código penal y el numeral 34.3 del artículo 34 del Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General, aprobado por Decreto Supremo 004-2019-JUS.

Fecha: 09, de Enero del 2026



Obispo Otero, Yulfo Oswaldo

(Autor)



Espinoza Rúa, Celes Alonso

(Asesor)

DEDICATORIA

En honor a mi señora madre, Juana Rosa Otero Peralta, quien ha sido y sigue siendo mi fuente de inspiración, fortaleza, sabiduría y fe. Aunque ya no estés físicamente a mi lado, tu espíritu y amor continúan guiándome en cada paso de este camino.

AGRADECIMIENTO

A Espinoza Rúa Celes Alonso, asesor de este informe de suficiencia profesional, por su dedicado compromiso y por haberme acompañado de una manera extraordinaria en este camino hacia la licenciatura.

ÍNDICE

1.	Introducción.....	13
1.1.	Objetivo general.....	13
1.2.	Justificación.....	13
1.3.	Metodología.....	14
2.	Contexto Institucional.....	15
2.1.	Antecedentes de la institución.....	15
2.1.1.	Nombre y descripción de la organización.....	15
2.1.2.	Misión.....	16
2.1.3.	Visión.....	16
2.1.4.	Valores.....	16
2.1.5.	Actividad principal y giro de negocio	17
2.2.	Estructura organizativa.....	17
2.3.	Lugar o área donde se desempeñaron las funcione.....	18
3.	Descripción de las Funciones Profesionales.....	20
3.1.	Cargo ocupado: Descripción del puesto asignado.....	20
3.2.	Funciones y responsabilidades	21
3.3.	Logros alcanzados.....	21
3.3.1	Resultados de la implementación de tareas.....	21
3.4.2	Mejoras o aportes específicos derivados de tu desempeño.....	22
4.	Resultados y Evidencias de la Aplicación Profesional.....	23
4.1.	Implementación práctica.....	23
1.-	Diagnóstico de la situación actual.....	23
2.-	Definición de Objetivos.....	24
1.-	Promover la contratación de servicios con empresas del sector.....	24
3.-	Público Objetivo.....	28
4.-	Mensajes de Comunicación.....	29
5.-	Estrategia de Medios.....	31

4.2.	Indicadores de éxito o impacto.....	33
4.2.1	Explicación de la Ficha de Indicadores.....	34
4.3.	Resultados cuantitativos y cualitativos obtenidos.....	35
4.4.	Comparación con situaciones anteriores.....	37
4.5.	Análisis crítico.....	39
5.	Conclusiones y Recomendaciones.....	41
5.1.	Conclusiones	41
5.2.	Recomendaciones.....	42
6.	Referencias bibliográficas	43
7.	Anexos	44
7.1	Anexo 01 Informe Turnitin	44
7.2	Anexo 02 Registro de impacto y resultados.....	45
7.3	Constancias.....	47

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Logo del Instituto de Educación Ricardo Palma.....	16
Figura 2: Organigrama General del Instituto de Educación Ricardo Palma.....	18
Figura 3: Domicilio Fiscal Av. Javier Prado Este 1092, San Isidro, Lima, Perú.....	19
Figura 4: Sede de Ate Vitarte: Av. Nicolás Ayllón 6376 (C. Central)	19
Figura 5: Organigrama del área de Servicios Empresariales.....	20
Figura 6: Excel de Actividades.....	24
Figura 7: Correo electrónico de contacto con empresas ofreciendo el servicio de Wellness laboral.....	25
Figura 8: Uso de aplicativo PerformLead para contacto con empresas.....	25
Figura 9: Coordinación para reunión con el área de R.R.H.H de la empresa Itesa.....	26
Figura 10: Contactabilidad y seguimiento con empresas ofreciendo el servicio por WhatsApp Business.....	26
Figura 11: Servicio ofrecido a nuestro socio estratégico UGEL 07.....	27
Figura 12: Perfil de LinkedIn para generar contacto.....	28
Figura 13: Envío de información del servicio de Wellness Laboral al área de R.R.H.H.....	29
Figura 14: Mensaje para empresas aliadas “Bienestar que deja Huella”	30
Figura 15: Mensaje para empresas que contratan el servicio.....	31
Figura 16: Participación en acción comunicativa en Huaycán.....	32
Figura 17: Participación en Ferias Empresariales de la Cámara de Comercio de Lima.....	37
Figura 18: Certificado de trabajo.....	47
Figura 21: Curso de Comunicación estratégica para empresas, Santander	48

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1:

Ficha de indicadores de Instituto de Educación Ricardo Palma.....33

Tabla 2:

Matriz de indicadores de Instituto de Educación Ricardo Palma.....36

RESUMEN

Este trabajo de suficiencia profesional expone mi trayectoria como Ejecutivo Corporativo IESRP en el Instituto de Educación Ricardo Palma, entidad dedicada a la formación de profesionales técnicos en el ámbito de la salud. El documento evalúa el efecto de las estrategias comerciales aplicadas para optimizar los procesos de prospección, negociación y conversión de clientes corporativos, resaltando su papel fundamental en el fortalecimiento y expansión del negocio.

El presente trabajo se enmarca en un entorno orientado a la gestión comercial y la prospección de clientes. En este contexto, la función del Ejecutivo Corporativo IESRP trasciende la venta corporativa, abarcando también el desarrollo de vínculos estratégicos con clientes potenciales, con el propósito de garantizar que los servicios ofrecidos se ajusten eficazmente a sus requerimientos específicos.

La metodología empleada en el presente informe se fundamenta en la experiencia adquirida en el ámbito laboral, enriquecida con un análisis documental de las estrategias comerciales aplicadas. Mediante técnicas de observación y recopilación de información interna, se examinaron los principales indicadores de desempeño comercial, lo que permitió establecer una comparación entre el escenario previo y posterior a la ejecución de las nuevas estrategias.

Dentro de los hallazgos más relevantes, se detectaron áreas de oportunidad para optimizar los procesos de prospección y conversión de clientes, lo que evidencia la necesidad de fortalecer las estrategias comerciales implementadas.

Palabras claves: Wellness Laboral, captación de clientes, estrategias, networking, prospección

ABSTRACT

This work of professional sufficiency exposes my trajectory as Corporate Executive IESRP in the Instituto de Educación Ricardo Palma, entity dedicated to the training of technical professionals in the field of health. The document evaluates the effect of the commercial strategies applied to optimize the processes of prospecting, negotiation and conversion of corporate clients, highlighting their fundamental role in strengthening and expanding the business.

The present work is framed in an environment oriented to commercial management and customer prospecting. In this context, the role of the IESRP Corporate Executive transcends corporate sales, also encompassing the development of strategic links with potential customers, in order to ensure that the services offered are effectively adapted to their specific requirements.

The methodology used in this report is based on the experience acquired in the field of work, enriched by a documentary analysis of the commercial strategies applied. Using observation techniques and internal information gathering, the main trade performance indicators were reviewed, allowing a comparison to be made between the pre- and post-implementation scenarios of the new strategies.

Among the most relevant findings, areas of opportunity were identified to optimize the processes of prospecting and customer conversion, which highlights the need to strengthen the commercial strategies implemented.

Keywords: Workplace Wellness, customer acquisition, strategies, networking, prospecting.

6. Referencias bibliográficas

- Caiza, V. (2025). Análisis de las Estrategias comunicacionales de las redes sociales de la Facultad de Comunicación Social de la Universidad Central Del Ecuador periodo 2023. [Tesis de licenciatura] Universidad Central Del Ecuador <https://www.dspace.uce.edu.ec/entities/publication/9e8dc3cc-1a35-4026-b6af-f4530a946dc0>
- Galán, J. L., Casanueva, C., & Castro-Abancéns, I. (2010). Las relaciones empresariales: una tipología de redes. *Innovar*, 20(38), 27-44. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0121-50512010000300004&script=sci_arttext
- Instituto de Educación Ricardo Palma. <https://www.iesrp.edu.pe>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Dirección de marketing (15.ª ed.). Pearson Educación. <https://www.montartuempresa.com/wp-content/uploads/2016/01/direccion-de-marketing-14edi-kotler1.pdf>
- UP Blog. (s.f.). Los fundamentos del marketing: Philip Kotler. <https://blog.up.edu.mx/doctorado-enciencias-empresariales/los-fundamentos-del-marketing-philip-kotle>

7. Anexos

7.1. ANEXO 01: Informe Turnitin

YULFO OSWALDO OBISPO OTERO

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL OBISPO YULFO.docx

Instituto San Ignacio de Loyola - ISIL

Detalles del documento

Identificador de la entrega
trn:oid:::30163:545088511

Fecha de entrega
9 ene 2026, 4:30 p.m. GMT-5

Fecha de descarga
9 ene 2026, 4:46 p.m. GMT-5

Nombre del archivo
TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL OBISPO YULFO.docx

Tamaño del archivo
2.2 MB

43 páginas

5189 palabras

30.729 caracteres

13% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado

Fuentes principales

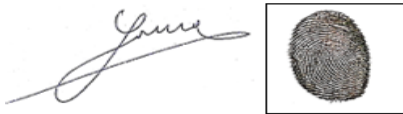
- 12% Fuentes de Internet
- 1% Publicaciones
- 2% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.



Obispo Otero, Yulfo Oswaldo

(Autor)



Espinoza Rúa, Celes Alonso

(Asesor)