

FACULTAD DE  
ADMINISTRACIÓN Y  
CIENCIAS SOCIALES



MASTER EN

# DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

DIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN EN

## MARKETING

**ORT**  
UNIVERSIDAD ORT  
Uruguay

Escuela de  
**Postgrados**  
en Negocios

# UNIVERSIDAD ORT URUGUAY

Nuestra universidad tiene como propósito contribuir al desarrollo del país mediante la formación de profesionales que se desempeñen con solvencia en la sociedad del conocimiento, la vinculación con el sector productivo y la investigación aplicada.

Promovemos la búsqueda de la calidad, la innovación y el respeto por las normas éticas en la actuación profesional como parte de nuestra filosofía educativa.

Desde nuestros inicios en 1942, hemos sido pioneros en la introducción de nuevas carreras y tecnologías educativas en el Uruguay. Cada año destinamos recursos a la mejora continua de los métodos de enseñanza e investigación, la infraestructura educativa y la capacitación docente.

Otorgamos títulos profesionales de postgrado, de grado y de nivel técnico en arquitectura, ingeniería, sistemas, biotecnología, gerencia, ciencias económicas, ciencias sociales, estudios internacionales, arte y diseño, animación y videojuegos, comunicación y educación.

Los graduados cuentan con herramientas que les permiten adaptarse a los cambios con flexibilidad, actitud proactiva y espíritu crítico. Además, valoran el trabajo en equipo, comprenden los desafíos que plantean los avances tecnológicos en sus disciplinas y se manejan con destreza en el marco internacional.

Nuestros graduados y estudiantes se distinguen por su aporte competente y creativo en sus campos de actuación, obtienen premios y reconocimientos, y alcanzan elevados niveles de inserción laboral.

## DIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN EN MARKETING

El Diploma de Especialización en Marketing es un título de postgrado diseñado para profesionales universitarios que, con o sin conocimientos previos en marketing, deseen desarrollar su carrera en roles de gestión de marketing en un contexto hiperconectado y digitalizado.

Capacita para tomar decisiones basadas en las preferencias e insights de los consumidores, con evidencia empírica de la investigación de mercado, para así desarrollar productos/servicios y marcas poderosas, canales híbridos de comercialización y campañas de comunicación online y offline, con fuerte impacto en los comportamientos de las personas.



# POR QUÉ EL POSTGRADO

El entorno hiperconectado, digital y de big data requiere desarrollar nuevos profesionales, con un marco conceptual sólido, que aporten una nueva mirada ante la toma de decisiones, con profesionalismo y creatividad, a la vanguardia en estas tendencias y paradigmas.

## CASOS, PRESENTACIONES, SIMULACIONES Y PROYECTOS

El programa brinda los conocimientos necesarios y las habilidades críticas para tomar decisiones y dirigir los procesos comerciales que exige este nuevo contexto. Para ello, combina casos de estudios, presentaciones, simulaciones, live cases, proyectos de investigaciones cualitativas y cuantitativas y trabajos en equipo constante, tanto dentro como fuera del aula.

## CÁTEDRA Y METODOLOGÍA

El Diploma cuenta con una cátedra de más de 30 años de experiencia en la enseñanza del marketing, con un cuerpo docente orientado a diseñar el aprendizaje activo de los estudiantes. Ofrece una metodología probada que asegura el aprendizaje de los estudiantes mediante un óptimo balance entre teoría y práctica.

## APRENDIZAJE HORIZONTAL

Los participantes del Diploma de Especialización en Marketing comparten los cursos con estudiantes del Master en Administración de Empresas - MBA, del Master en Dirección de Comunicación y Marketing, y del Master en Dirección Comercial y Marketing. Esto permite un aprendizaje horizontal con múltiples visiones de las áreas funcionales y gerenciales de la empresa.

## UNA PUERTA AL MUNDO

Para tener una experiencia de aprendizaje internacional, el Diploma integra profesores invitados del exterior que brindan una visión global del marketing. Además, brinda la posibilidad de estudiar asignaturas electivas en escuelas de negocios de alto prestigio en Europa, Estados Unidos y Latinoamérica.

## PERFIL DE LOS PARTICIPANTES\*

Los participantes del Diploma de Especialización en Marketing son profesionales con distinta experiencia en diferentes áreas de la empresa. Tienen en común la aspiración de crecer hacia puestos de gestión y de toma de decisiones estratégicas en marketing. En concreto, aspiran a:

- 1 Gestionar el proceso de descubrimiento de insights del consumidor y cliente para contribuir al desarrollo de ventajas competitivas de la empresa, a través del desarrollo de sus marcas.
- 2 Diseñar marcas poderosas y sustentables con posicionamiento competitivo.
- 3 Diseñar la implementación de los elementos del marketing mix para que se traduzca en una conexión de largo plazo con el consumidor, definida en el posicionamiento.
- 4 Diseñar estrategias y planes de marketing que se ajusten a los recursos y capacidades de la empresa y al entorno de negocios local y/o internacional.
- 5 Tomar decisiones de largo y corto plazo, atendiendo en los resultados de la empresa con fuerte soporte cualitativo y cuantitativo.
- 6 Diseñar las métricas adecuadas para evaluar la implementación de las actividades de marketing.
- 7 Relacionarse con agentes de investigación, proveedores de servicios digitales y comunicación publicitaria, con la capacidad para la elaboración de un brief y la adecuada evaluación de las propuestas que se presenten.
- 8 El exigente nivel del programa demanda la dedicación de, en promedio, 10 horas semanales fuera del aula a la preparación previa de las materias y a la realización de trabajos de campo.
- 9 No es necesario tener conocimientos previos en marketing, ya que el Diploma utiliza una metodología de enseñanza centrada en la diversidad de experiencias y conocimientos en el aula que permiten un aprendizaje horizontal con múltiples visiones.

# NUESTRO MÉTODO



## UN ACCELERADOR PARA DARLE UN GIRO A TU CARRERA

El postgrado te permite incorporar las habilidades para gestionar el Departamento de Marketing del futuro.



## METODOLOGÍA PRÁCTICA PROBADA

Experiencia de más de veinte años en la enseñanza de marketing que asegura el aprendizaje del estudiante mediante un óptimo balance entre la teoría y la práctica.



## CUERPO DOCENTE DE EXCELENCIA

Experiencia gerencial y habilidad en la enseñanza orientadas al aprendizaje activo del estudiante.



## PERSPECTIVA INTERNACIONAL

Profesores visitantes y actividades en universidades y clusters de negocios en el exterior.



**HOY ESTÁS  
AQUÍ**

# LEARNING JOURNEY



## 1. COMPRENSIÓN PROFUNDA DEL CONSUMIDOR

- Consumer & shopper insights
- Customer decision journey
- Segmentación y analytics
- Social listening
- Técnicas de investigación en la era digital



## 2. PENSAMIENTO EN MARKETING ESTRÁTICO

- Target / Posicionamiento / MIX
- Marketing estratégico
- Marketing operativo (4P)



## 3. IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE MARKETING

- Brand building
- Planificación publicitaria en medios digitales y tradicionales
- Canales de venta, e-commerce & omnichannel
- SEO / SEM / display / analítica digital
- P&L y pricing



## 4. TOMA DE DECISIONES EN ENTORNOS COMPETITIVOS

- Diseño e implementación de estrategias
- Recursos y capacidades para la ventaja competitiva
- Estrategia en redes sociales
- Customer experience management



## 5. PLANIFICACIÓN DE MARKETING

- Diseño e implementación de estrategias
- Recursos y capacidades para la ventaja competitiva
- Estrategia en redes sociales
- Customer experience management



## 6. MINDSET DIGITAL Y ANALYTICS

- E-commerce & omnichannel
- SEO / SEM / display / retargeting / analytics
- Social media strategy
- Marketing automation
- Métricas de analítica digital



## LÍDER EN MARKETING

Desarrolla marketing estratégico de alto impacto.



## 7. HABILIDADES EN VENTAS Y DESARROLLO DE CLIENTES

- Técnicas de ventas
- Customer experience management
- Estrategias de desarrollo de clientes
- Análisis y forecast de ventas
- Gestión de equipos comerciales



## 8. HABILIDADES PARA LIDERAZGO Y DIRECCIÓN COMERCIAL

- Diseño de estrategias comerciales sustentables en entornos inciertos
- Organización comercial orientada al cliente
- Comunicación, negociación y escucha activa
- Marketing y transformación de negocios
- Trabajo colaborativo y liderazgo



## LÍDER EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

Desarrolla estrategias de marketing y ventas de alto impacto.

# PLAN DE ESTUDIOS

	ABRIL   JUNIO	JULIO   SETIEMBRE	OCTUBRE   DICIEMBRE	FEBRERO   MARZO
1.er año	Introducción a big data y analítica de negocios	Marcas e innovación	Política de precios y rentabilidad	Gestión de la experiencia del cliente
	Marketing de demanda	Comunicaciones integradas offline y online	Marketing digital y métricas	Estrategia en redes sociales
	Investigación de mercado	Canales de distribución y ventas	E-commerce e integración con servicios digitales	Taller de analítica de marketing digital
	Marketing de oferta	Electiva 1	Taller de marketing estratégico	
	Plan de marketing			

## TÍTULO: DIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN EN MARKETING

### REQUISITOS DE INGRESO

- Ser profesionales universitarios graduados de carreras de al menos cuatro años.
  - Demostrar al menos un año de experiencia profesional relevante.
  - Ser aceptado por el Comité Académico de Selección luego de una o más entrevistas.
- Las personas cuyo título universitario fue expedido por universidades del exterior obtienen el título de postgrado a los solos efectos académicos, de acuerdo a la Resolución 001/2009 de la Dirección de Educación del Ministerio de Educación y Cultura.

### ESTUDIANTES DEL EXTERIOR

Los estudiantes que culminaron una carrera universitaria en el exterior deben presentar copia notarial del título académico apostillado. Se deberá entregar dicha constancia en Bedelía de Postgrados en Negocios de la Universidad ORT Uruguay, lo que habilita el inicio de los estudios de postgrado.

### RECONOCIMIENTOS

El Diploma de Especialización en Marketing es un postgrado reconocido por resolución oficial del Ministerio de Educación y Cultura 1181/022 del 22 de agosto de 2022.

## COMIENZO DE CURSOS

 **Inicio de clases**  
15 de abril, 2024

 **Duración**  
1 año

 **Formato**  
Presencial - HyFlex®



# MASTER EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

El Master en Dirección Comercial y Marketing forma profesionales capaces de insertarse y desarrollarse como directores comerciales en las más diversas empresas, dirigiendo en forma conjunta las áreas de marketing y ventas.

Brinda una formación para el liderazgo y la toma de decisiones comerciales de la empresa con una fuerte orientación al cliente, un sólido conocimiento de los procesos digitales y un óptimo manejo de las personas en la función de ventas.

Los egresados son capaces de contribuir con profesionalismo y creatividad a la forma de entender y relacionarse con los consumidores y los clientes, comunicarse eficientemente con ellos y mejorar las formas de comercialización a través de una visión omnicanal.

La Universidad ORT Uruguay cuenta con más de 30 años de experiencia en la enseñanza del marketing y un cuerpo docente orientado a diseñar el aprendizaje activo de los estudiantes.

Ofrece una metodología probada que asegura el aprendizaje de los estudiantes mediante un adecuado balance entre la teoría y la práctica.

Asimismo, el Master integra profesores invitados del exterior que brindan una visión global del marketing. ¡Impulsá ahora tu carrera como líder en dirección comercial y marketing!

# PERFIL DE LOS PARTICIPANTES

**Los participantes del Master en Dirección Comercial y Marketing son profesionales con distinta experiencia en diferentes áreas de la empresa. Tienen en común la aspiración de crecer hacia puestos de liderazgo y de toma de decisiones estratégicas en la función de marketing y ventas. En concreto aspiran a:**

- |  |   |
|--|---|
| <p><b>1</b> Diseñar la estructura organizativa y procesos orientados al mercado, consumidor y cliente, incorporando el potencial de las tecnologías digitales tanto de ventas como de marketing.</p> <p><b>2</b> Diseñar y liderar la organización y la interfaz entre marketing y ventas.</p> <p><b>3</b> Liderar el proceso de descubrimiento de insights del consumidor y del cliente para el desarrollo de ventajas competitivas de la empresa, a través del desarrollo de sus marcas.</p> <p><b>4</b> Liderar la implementación de los elementos del marketing mix para que se traduzca en una conexión de largo plazo con el consumidor, definida en el posicionamiento.</p> <p><b>5</b> Diseñar estrategias y planes de marketing y ventas que se ajustan a los recursos y capacidades de la empresa y al entorno de negocios local o internacional.</p> <p><b>6</b> Tomar decisiones de largo y corto plazo, estimulando el pensamiento estratégico con fuerte soporte cualitativo y cuantitativo.</p> | <p><b>7</b> Diseñar las métricas adecuadas para evaluar la implementación de las actividades comerciales.</p> <p><b>8</b> Relacionarse con agentes de investigación, proveedores de servicios digitales y comunicación publicitaria, con capacidad para la elaboración de un brief y la adecuada evaluación de las propuestas que se le presenten.</p> <p><b>9</b> Asesorar empresas en lo referente al diagnóstico de problemas comerciales y las alternativas estratégicas para su solución.</p> <p><b>10</b> Relacionarse con agentes internos, alineando las estrategias comerciales con las generales de la organización, y con agentes externos (comercios, el Estado como regulador) ejerciendo el liderazgo de personas.</p> <p><b>11</b> Desarrollar el pensamiento lógico abstracto, el razonamiento inductivo y deductivo, y el análisis crítico para resolver problemas comerciales.</p> <p><b>12</b> Liderar equipos comerciales en sus aspectos interpersonales de comunicación, negociación, desarrollo y liderazgo de personal de ventas.</p> |
|--|---|

# PLAN DE ESTUDIOS

	ABRIL   JUNIO	JULIO   SETIEMBRE	OCTUBRE   DICIEMBRE	
1.er año	Introducción a big data y analítica de negocios	Marcas e innovación	Política de precios y rentabilidad	
	Marketing de demanda	Comunicaciones integradas offline y online	Marketing digital y métricas	
	Investigación de mercado	Canales de distribución y ventas	E-commerce e integración con servicios digitales	
	Marketing de oferta	Electiva 1	Taller de marketing estratégico	
	FEBRERO   MARZO	ABRIL   JUNIO	JULIO   SETIEMBRE	OCTUBRE   DICIEMBRE
2.o año	Gestión de la experiencia del cliente	Organización comercial orientada al cliente	Desarrollo de estrategias comerciales en entornos inciertos	Marketing y transformación de negocios
	Estrategia en redes sociales	Previsión de ventas y plan comercial	Gestión de desarrollo de clientes	Taller de equipos, trabajo colaborativo y liderazgo
	Taller de analítica de marketing digital	Estrategia competitiva sustentable	Gestión de equipos comerciales	Memoria final
		Electiva 2	Taller de comunicación, negociación y escucha activa	

TÍTULO: **MASTER EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING**

# COMIENZO DE CURSOS

 **Inicio de clases**  
15 de abril, 2024

 **Duración**  
2 años

 **Formato**  
Presencial - HyFlex®

## REQUISITOS DE INGRESO

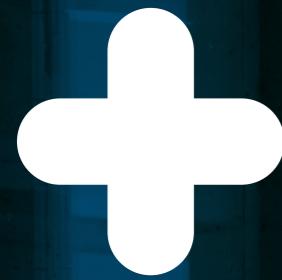
- Título de grado universitario.
- Demostrar al menos un año de experiencia profesional relevante. No es necesario tener conocimientos previos en marketing y ventas.
- Ser aceptado por el Comité Académico de Selección luego de una o más entrevistas.

## ESTUDIANTES DEL EXTERIOR

Los estudiantes que culminaron una carrera universitaria en el exterior deben presentar copia notarial del título académico apostillado. Se deberá entregar dicha constancia en Bedilia de Postgrados en Negocios de la Universidad ORT Uruguay, lo que habilita el inicio de los estudios de postgrado.

## RECONOCIMIENTOS

El Master en Dirección Comercial y Marketing es un postgrado reconocido por resolución oficial del Ministerio de Educación y Cultura 1181/022 del 22 de agosto de 2022.



# LIDERAZGO, SUPERACIÓN Y CRECIMIENTO

## COMUNIDAD ALUMNI

La Escuela de Postgrados en Negocios de la Universidad ORT Uruguay busca construir vínculos profesionales y académicos entre los integrantes de la Comunidad Alumni, potenciando sus carreras y fortaleciendo a la institución para contribuir con el desarrollo sustentable de la sociedad uruguaya.

La Comunidad Alumni de la Escuela de Postgrados en Negocios está compuesta por graduados del MBA, maestrías, diplomas y programas ejecutivos.

La integran profesionales con fuerte espíritu de liderazgo, superación y crecimiento, tomadores de decisiones y formadores activos de opinión que procuran impactar y generar valor en los entornos en los que se desenvuelven.

## POSTULACIÓN

**El más exigente y cuidadoso proceso de selección en Uruguay para lograr un grupo que impulse el desarrollo de cada participante.**

### ENTREVISTA PERSONAL CON EL COORDINADOR ACADÉMICO

Contactarse con la universidad y agendar una entrevista con el coordinador académico. El objetivo es validar juntos la alineación del postgrado con los intereses y potencial del candidato. La entrevista puede ser presencial o a distancia, y brinda toda la información necesaria del programa.

### INSCRIPCIÓN

La inscripción se realiza con cédula de identidad en el área de Servicios a Estudiantes (SAE), ubicada en la recepción de la facultad. En caso de no poder realizar la inscripción en persona, se debe solicitar a [info@ort.edu.uy](mailto:info@ort.edu.uy). Se requiere abonar una seña reembolsable que es parte del pago del postgrado y se reintegra en su totalidad si el postulante no inicia el programa.

### POSTULACIÓN ONLINE

Dentro de las 24 horas luego de la inscripción, el postulante recibe por mail instrucciones para proceder con la postulación online. Se recomienda dedicar el tiempo suficiente para cargar los documentos solicitados, ya que son un elemento central a considerar en la admisión.

### ENTREVISTA DE ADMISIÓN

La entrevista de admisión la realiza un profesor de la Escuela de Postgrados en Negocios. Se evalúan distintos aspectos del postulante, haciendo hincapié en la motivación y en los aportes que realice al grupo. La entrevista puede ser presencial o a distancia.

### POSTULARSE A UNA BECA

En paralelo a la postulación al postgrado, el estudiante tiene la posibilidad de postularse a una beca. Existen varias opciones de becas focalizadas para perfiles especiales, y también opciones de becas generales.

## REQUISITOS MÍNIMOS



Ser graduado de una carrera universitaria reconocida por las autoridades del país.



Demostrar al menos un año de experiencia profesional relevante.



Ser recomendado por el Tribunal Académico luego de una o más entrevistas.

## FINANCIAMIENTO Y BECAS

Se ofrece un número limitado de becas enfocadas en perfiles de especial interés de la escuela:



INTERNACIONALES



JÓVENES TALENTOS



DESARROLLO GERENCIAL



EMPRENDEDORES



EXCELENCIA ACADÉMICA



MOVILIDAD

## OTROS BENEFICIOS

- INSCRIPCIÓN ANTICIPADA
- CONVENIOS CORPORATIVOS
- PAGO CONTADO
- FINANCIACIÓN DIRECTA POR LA DURACIÓN DEL PROGRAMA
- FINANCIACIÓN BANCARIA

**TU  
PRÓXIMO  
PASO >>>**



**Postgrados**



# Postgrados

**#ActitudORT** es estar comprometidos con el cuidado del ambiente. Por eso, promovemos el uso de materiales sustentables. Hoy tenemos la satisfacción de saber que este folleto que está en tus manos fue realizado 100 % con papel reciclado. Conocé más sobre la campaña de reciclaje que lleva adelante nuestra universidad en [ort.edu.uy/recicla](http://ort.edu.uy/recicla).



**#ORTrecicla**

## FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y CIENCIAS SOCIALES

Bvar. España 2633

2902 1505

ort.edu.uy

@universidadort