



MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL



INICIO:

18 de setiembre



MODALIDAD:

Semipresencial



DURACIÓN:

20 meses

Hagamos que tu historia trascienda

epg.usil.edu.pe

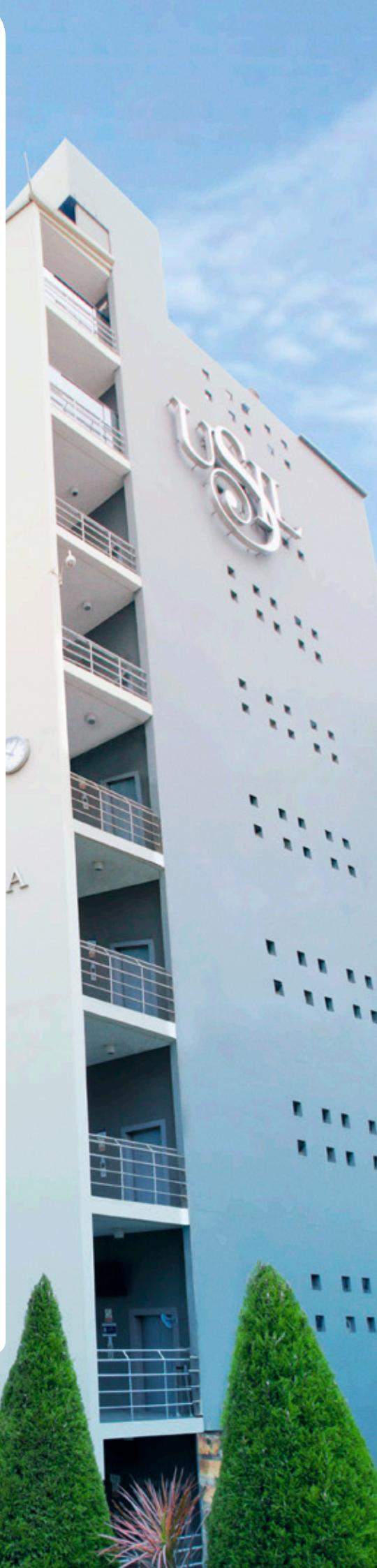
Bienvenido a la EPG-USIL

Hace más de 20 años, en la Escuela de Posgrado USIL nos esforzamos por formar especialistas, investigadores y directivos líderes con una visión internacional y sólidos conocimientos, capaces de generar un impacto positivo en una sociedad cada vez más globalizada.

Al pertenecer a nuestra EPG también formarás parte de la Corporación Educativa USIL, uno de los grupos más completos y prestigiosos del país, con más de 50 años de experiencia y más de 300 alianzas con reconocidas universidades de los cinco continentes, para el intercambio académico, laboral y cultural. Esto significa un respaldo para desarrollar propuestas educativas con alto valor, que ya se han hecho merecedoras de importantes acreditaciones internacionales.

A raíz de la pandemia por la COVID-19, el mundo empresarial es aún más competitivo. Por esta razón, la EPG-USIL asumió el reto de formar líderes para la nueva normalidad. Súmate a la familia de la EPG-USIL y conquista tus objetivos profesionales con una visión global.

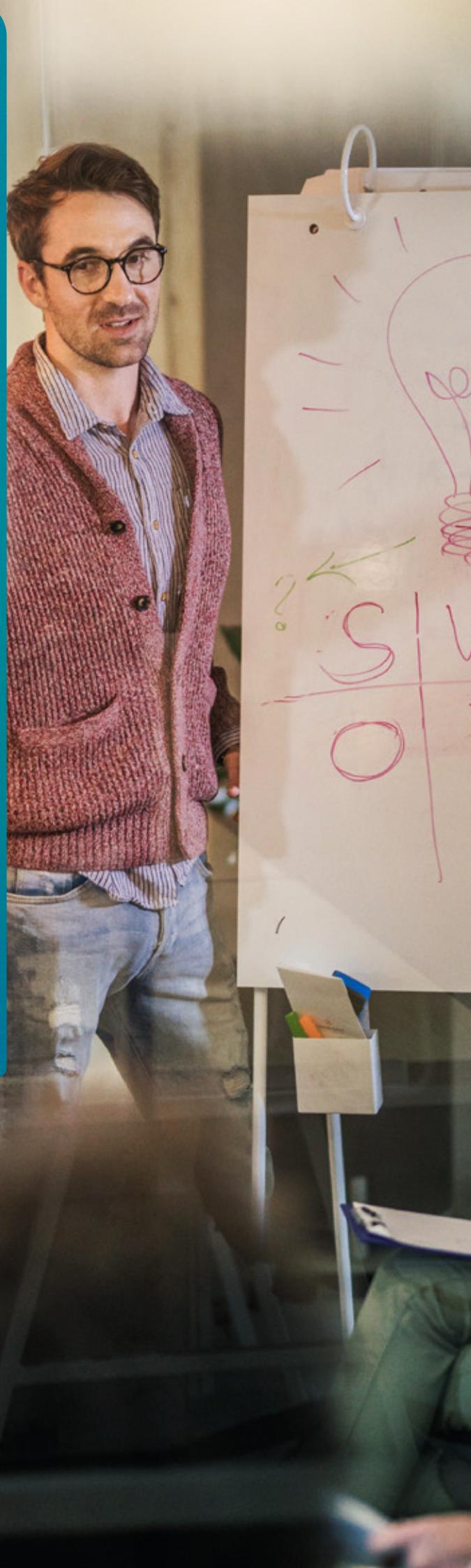
Giner Ordóñez
Director ejecutivo de la EPG-USIL



MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

Nuestro programa aporta una visión global y actualizada del marketing y la gestión comercial. Cuenta con un alto porcentaje de virtualidad, pues el mercado actual requiere de profesionales capaces de adaptarse y adelantarse a los cambios. Además, está orientado a convertir las oportunidades y retos del mercado en ventajas competitivas para la empresa.

Serás un profesional capaz de operar en un entorno globalizado y generarás un impacto en el mundo.



A professional woman with long dark hair, wearing a light-colored blazer, is seen from the side and back, working on a whiteboard covered with colorful sticky notes. She is holding a black marker and appears to be writing or drawing on one of the notes. The sticky notes contain various handwritten text and symbols, including "TEAM", "OVERVIEW", "PLANS", and "253".

**Formula
estrategias
y planes de
marketing
en entornos
internacionales.**





Objetivos

1

Brindar un conocimiento profundo de las diferentes organizaciones, su naturaleza, composición, procesos de gestión, así como las tendencias y cambios de su entorno.

2

Ofrecer una perspectiva directiva del marketing, a través de la exploración de problemas, la formulación de estrategias y la toma de decisiones reales.

3

Implementar planes de marketing en entornos nacionales e internacionales.

4

Proporcionar las herramientas necesarias para la realización de investigaciones de mercado y para la organización de una red de ventas.

5

Poner en práctica planes de ventas y desarrollar la comunicación comercial y corporativa.

Perfil del ingresante

- Posee conocimientos previos sobre marketing, gestión comercial, administración empresarial y ventas.
- Demuestra capacidad para liderar y organizar equipos de trabajo en empresas.
- Identifica problemas relacionados al marketing y la gestión comercial.
- Es capaz de integrarse a equipos multidisciplinarios para implementar nuevas estrategias de marketing y gestión comercial.
- Comprende la importancia sobre la responsabilidad social y ética.



Dirige equipos de marketing y comunicate con públicos especializados con ética y responsabilidad.



Malla curricular

Primer ciclo

Dirección de Marketing Estratégico

Brinda herramientas para elaborar un plan estratégico a partir de una segmentación del mercado. Muestra las fases del marketing mix, implementando un plan de marketing en cualquier sector.

Investigación de Mercados

Desarrolla competencias para diseñar una investigación de mercado, comprender e interpretar data e información útil para la toma de decisiones.

Liderazgo y Proceso de Toma de Decisiones en Marketing

Se enfoca en desarrollar competencias personales de los colaboradores, analizar factores de éxito y manejo de equipos de trabajo para la toma de decisiones aplicadas al marketing.

Segundo ciclo

Planificación Estratégica de Marketing

Brinda conocimientos para la elaboración de un plan de marketing como herramienta base para la gestión.

Innovación en Marketing: Pensamiento Lateral

Muestra las etapas, herramientas, metodologías y posibles problemas en el proceso de desarrollo de un nuevo producto o servicio.

Análisis de clientes

Explora las herramientas de marketing para conocer, clasificar y fidelizar clientes con enfoque de calidad, servicio y relación continua.

Tercer ciclo

Dirección de Nuevos Productos y Servicios

Ofrece un concepto moderno de producto y servicio y el desarrollo de un sistema para el lanzamiento de nuevos productos y su comercialización.

Política de Precios

Brinda un enfoque integral sobre las decisiones de estrategias de precios y sus consecuencias.

Trade Marketing

Desarrolla esta herramienta eficaz para mejorar estrategias del marketing mix moderno, a partir de un nuevo enfoque para generar valor.

Marketing y Análisis Financiero

Brinda las herramientas financieras necesarias dentro del control presupuestal de los gastos que se realizan en el área comercial.

Cuarto ciclo

Comunicación Estratégica y Gestión de Marcas

Muestra cómo articular estrategias de comunicación e incorporar herramientas para optimizar la gestión de marcas y su presentación eficaz.

Análisis de Mercados, Métricas y Modelos de Decisión

Capacita en el uso de indicadores para el correcto alineamiento de la empresa con las estrategias comerciales y corporativas, así como con la visión y misión.

Seminario de PIMA I

Desarrolla la propuesta del plan de marketing: análisis externo, análisis del sector y análisis interno.

Estrategia de Marketing Internacional

Aborda los principales aspectos de selección y aplicación de estrategias de marketing internacional. Analiza el proceso de internacionalización empresarial.

Quinto ciclo

Dirección de Ventas y Herramientas de Negociación

Presenta herramientas de negociación y estrategias adecuadas para cerrar ventas y generar rentabilidad a la empresa.

Marketing Digital. Simulador de Marketing

Busca el desarrollo de capacidades de análisis y evaluación de una estrategia de medios en el ámbito online.

Proyecto Integrador de Marketing Aplicado PIMA

Abarca el análisis del cliente, formulación de objetivos y estrategias de marketing. Incluye la presentación del reporte y plan de marketing.

Aprende con los más prestigiosos docentes practitioners



**Dr.
Manuel
Ramos**

Gerente de Marketing de PyMEs para Latinoamérica. Ha sido director general y socio fundador en StraTgiA.



**Dr.
José
Solano**

Ha sido gerente de Operaciones de Mercadeo en Coca Cola y director de proyectos en Arellano Marketing.



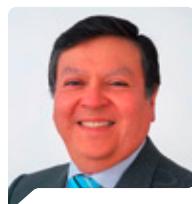
**Mag.
José
García**

Ocupó el cargo de gerente de Talento Humano en Tecnofarma S. A. por más de una década.



**Mag.
Edgar
Toro**

Exgerente administrativo en el Grupo San Pablo.



**Mag.
Oswaldo
Vargas**

Gerente general en Gerco. Ha sido gerente de ventas en AFP Integra.



**Mag.
Víctor
Cabanillas**

Gerente general en Alma Perú (Ransa).



**Mag.
Juan
Noriega**

Gerente de Marca & Comunicaciones para 3M Región Andina.



**Mag.
Orlando
Brenis**

Ha sido asesor de la Gerencia de Productos e Inclusión Financiera del Banco de la Nación.



Mag. Óscar Torres- Calderón

Ejecutivo senior con amplia experiencia en posiciones comerciales y como gerente general. Experto en el manejo estratégico de canales.



Mag. José Acha

Consultor en planeamiento estratégico, con amplia experiencia docente y administrativa en instituciones como Centrum Business School y en la Marina de Guerra del Perú.



Mag. Patrick Arciniega

Especialista en marketing con 17 años de experiencia comercial en importantes empresas y docente universitario.



Mag. Richard Bocardo

Ha sido Jefe de Marketing en la Edpyme Crear Tacna y gerente comercial en B2B Group.



Mag. Diego Serkovic

Head SME en Rímac Seguros y Reaseguros. Experto en metodologías ágiles y transformación digital.



¿Por qué elegir esta maestría?



Docentes con reconocida trayectoria en el sector empresarial.



Múltiples recursos virtuales que permiten flexibilidad, independencia, autoaprendizaje y un alto nivel de interacción.



Elaboración del trabajo de grado durante los dos últimos ciclos, con el acompañamiento de un asesor.



Malla curricular con herramientas necesarias para generar una transformación.



Moderna, flexible y amigable
tecnología educativa Canvas.



Acceso a una amplia red de
contactos y actividades.



Cursos propedéuticos.



Metodología de aprendizaje
basada en casos de estudio
de Harvard Business School.





Tu perfil como egresado

- Integrarás conocimientos y formularás juicios a partir de datos de marketing, con responsabilidad social y ética.
- Resolverás problemas en el mundo real empresarial, a partir de los conocimientos y habilidades directivas adquiridas.
- Serás capaz de comunicar a distintos públicos tus conclusiones y puntos de vista de modo claro.
- Tendrás la capacidad de organizar, planificar y administrar una empresa u organización, e identificar sus fortalezas y debilidades.
- Dirigirás equipos de marketing o comerciales.
- Tendrás habilidades de aprendizaje para continuar estudiando de manera autónoma.

Certificación

Obtendrás el grado académico de maestro en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por USIL y una certificación en la especialidad de Marketing Digital E-commerce por la Universidad Adolfo Ibáñez.

A tu ritmo y a tu tiempo

 **Inicio:** 18 de setiembre de 2023

Fin: 23 de abril de 2025

 **Duración:** 20 meses

 **Modalidad:** semipresencial

 **Horario:** lunes y viernes de 7:30 a 9:10 p. m.



Inversión

AL CONTADO:

S/37 440* o **S/1872**

20 CUOTAS DE:

*Pregunta por los descuentos exclusivos que tenemos para ti

USIL otorga descuentos a exalumnos y hace descuentos corporativos y grupales para participantes de una misma empresa. Dichos descuentos solo serán otorgados al inicio del programa. Los descuentos no son retroactivos ni acumulativos (pago al contado tiene un descuento adicional). Consulta con tu asesora comercial.



Requisitos de admisión

- ▶ Grado de bachiller (copia simple de ambos lados)
- ▶ Curriculum vitae (no documentado)
- ▶ DNI (copia simple)
- ▶ Una foto tamaño pasaporte
- ▶ Ficha de inscripción firmada
- ▶ Un ensayo sobre sus logros académicos y profesionales esperados
- ▶ Evaluación de conocimientos

-
- USIL se reserva el derecho de cancelar sus programas o modificar las fechas de inicio.
 - Programa sujeto a cantidad mínima de participantes.
 - Una vez iniciadas las clases del curso, no se podrá solicitar la devolución de la primera cuota.
 - USIL exige que el participante asista como mínimo al 80% de sesiones de cada curso y al 90% de sesiones de todo el programa.

DONELL



ESCUOLA DE DIPLOMADO

**Respalda
nuestra calidad
académica**





Más información

Maestrías

WhatsApp: 936 145 193

E-mail: informes.epg@usil.edu.pe

@epgusil

EPGUSIL