

[Ventajas](#)

[Internacionalización](#)

[Malla  
curricular](#)

[Duración y  
horarios](#)

[Inversión](#)

[Solicitar  
información](#)

# Maestría en Dirección de Marketing y Ventas Semipresencial

El programa permitirá a los participantes desarrollar sus competencias gerenciales para obtener una visión analítica de los mercados; así como habilidades para la toma de decisiones y la gestión estratégica y operativa de la actividad comercial.

CONOCER MÁS

Fecha de inauguración:

15 Mayo 2024

Conferencia Informativa

Febrero

**1**

01 de febrero 2024

07:00 pm

Conferencia Informativa

PREINSCRIBIRME



01/01

	<u>Ventajas</u>	<u>Internacionalización</u>	<u>Malla curricular</u>	<u>Duración y horarios</u>	<u>Inversión</u>	<div>Solicitar información</div>
1.	ESTRUCTURA DEL PROGRAMA	El programa se desarrollará dentro del marco de 3 ejes: Gestión del Marketing, Gestión de Ventas y Habilidades Directivas				
2.	EXCELENCIA ACADÉMICA	ESAN ha mantenido un nivel de excelencia consistente con los estándares fijados inicialmente por la Escuela de Negocios de la Universidad Stanford. Esto se logra gracias a un riguroso proceso de selección de alumnos; una currícula acorde con los más exigentes estándares internacionales				
3.	TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS	El profesional que gerencie departamentos de marketing, debe tomar decisiones basadas en un análisis cuantitativo, no solo en conceptos, esto hará que sean decisiones sólidas y que no afecten la rentabilidad esperada por la organización				
4.	TECNOLÓGICA	Se hace uso intensivo de la tecnología, tanto en el dictado de los cursos y talleres, como en el desenvolvimiento de los participantes, ya sea a través de clases on line en tiempo real o mediante el uso de herramientas digitales.				
5.	ENFOQUE INTERNACIONAL	El estudiante participará de la International Week evento que se realiza todos los años en los meses de Enero y Julio en el Campus de la Universidad ESAN.				

[Conocer todas las ventajas](#)

## Internacionalización

ional Week



Ver más

International Week



Ver más

International Week



Ver más

## Malla Curricular

La malla curricular de la maestría está estructurada bajo 5 periodos complementarios que en su conjunto logran el objetivo académico del programa:

01

Periodo

02

Periodo

03

Periodo

04

Periodo

05

Periodo

Ventajas

Dirección estratégica de marketing\*\*

Internacionalización

Insight consumer\*\*

Malla curricular

Data analytics en marketing

Investigación de mercados

Sistemas de costos comerciales\*\*

Inteligencia de mercado & comercial\*\*

Decisiones financieras comerciales\*\*

E-marketing\*\*


Social marketing networks

Taller de coaching I

Duración y horarios

Inversión

Solicitar información



Nota:

- \*Horas de 45 minutos
- \*\*Cursos a ser dictados en entornos virtuales en la modalidad semipresencial

Nota: El inicio del programa está sujeto a completar el grupo con el número mínimo de participantes exigidos por nuestra universidad debidamente matriculados. A la fecha, contamos con Maestrías autorizadas por la SUNEDU en la modalidad presencial, semipresencial y a distancia. Las clases de la maestría se sujetarán a la legislación vigente y la situación sanitaria del país. Las actividades internacionales como la Semana Internacional, Seminario Internacional, dobles grados e intercambios que tuviera la maestría, estarán sujetas a la legislación y normativa vigente del país de cada universidad anfitriona.

## Duración y horarios



INAUGURACIÓN

15 Mayo 2024



Duración  
24 meses, má



Horario

Cursos virtuales:  
Lunes y Jueves, frecuencia semanal.  
Cursos presenciales | Semanas completas

- International Week 2024-2:  
Del Lunes 01 al Viernes 05 de Julio de 2024.
- International Week 2025-2:  
Del Lunes 07 al Viernes 11 de Julio de 2025.
- International Week 2026-1:  
Del Lunes 12 al Viernes 16 de Enero de 2026.

Ventajas

Internacionalización

Malla curricular



Duración y horarios

Los talleres p  
exámenes fin  
régimen difer

Los cursos ini  
que se organ

Inversión

Solicitar información

Nota: El inicio del programa está sujeto a completar el grupo con el número mínimo de participantes; disposiciones de la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (Sunedu), aún no presenciales. Por ello, es posible que las clases de la maestría empiecen en forma virtual sincrónica r horario y frecuencia del programa regular. Cuando las condiciones de salud lo permitan y el Gobiern de las instituciones educativas, la Universidad ESAN emitirá una comunicación oficial sobre el reinici institución busca garantizar la seguridad y salud de sus estudiantes, profesores y personal administra

## Palabras del director y Docentes

"La Maestría en Dirección de Marketing y Ventas es el único programa con una estructura completa que permitirá a los participantes una comprensión integral de los conceptos del marketing con aplicación práctica y un adecuado uso de herramientas para la gestión comercial, desarrollando habilidades técnicas y personales en sus participantes para la toma de decisiones e implementación de estrategias de marketing en sus empresas. Es usted bienvenido a la Universidad ESAN."

CONOCER A LOS DOCENTES

## Inversión

Valor del Programa **S/. 49 900**

Servicio no gravado con el IGV al amparo del literal g) del art. 2° del TUO de la Ley del IGV, D.S. N° 055-99-EF

Consultar modalidades de financiamiento directo y descuentos con la c

Al momento de la matrícula se verificarán los descuentos aplicables según lo ofertado y las políticas vigentes posteriores.

VER NOTAS FINANCIERAS

## Admisión

Conoce el proceso de admisión

