

MAESTRÍA EN
**Dirección de
Marketing y
Ventas**

 **SEMIPRESENCIAL**



PRESENTACIÓN DE LA MAESTRÍA

La Maestría en Dirección de Marketing y Ventas permitirá a los participantes desarrollar las competencias gerenciales requeridas para tomar decisiones comerciales tanto de carácter estratégico como operativo considerando una visión completa del mercado. Asimismo, potenciará las habilidades necesarias para dirigir con éxito equipos comerciales.

NUESTROS DIFERENCIALES



Acreditaciones de ESAN



Membresías de ESAN



ENFOQUE INTERNACIONAL



Todos los años, ESAN organiza la International Week, en enero y julio. Esta actividad promueve la exposición de los participantes a un ambiente global y presenta las últimas prácticas de manejo gerencial en el mundo.

Se propone, así mismo, incentivar la interacción entre los más de 1,000 alumnos de los diversos programas de posgrado de ESAN con los participantes de universidades del extranjero, expandiendo su red de contactos y su visión de un mundo globalizado.

Los participantes de la Maestría en Dirección de Marketing y Ventas participan de esta semana intensiva con dos cursos.

Cada uno de ellos se compone de exposiciones magistrales, desarrollo de casos, material de lectura, trabajos individuales y grupales, así como la correspondiente evaluación. Todo el material se entregará de modo virtual siendo consecuentes con nuestra política de cuidado del medio ambiente.

+50

Cursos dictados por profesores internacionales, por edición.

+1500

Participantes de diferentes maestrías. Participación de alumnos extranjeros.

Profesores reconocidos en escuelas de negocios de nivel mundial.



2 veces al año, (en enero y julio). Semana intensiva.



CERTIFICACIONES

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos y normas de la maestría recibirán el grado de:



**-MAESTRO EN DIRECCIÓN DE
MARKETING Y VENTAS**

**- DIPLOMA DE ESPECIALIDAD
EN DIRECCIÓN DE VENTAS**



¿Cómo obtener el grado de maestro?

El participante deberá aprobar:

1

**LOS CURSOS DE LOS 5 PERIODOS
DE LA MALLA CURRICULAR**

2

**TESIS O TRABAJO DE
INVESTIGACIÓN**

ESTRUCTURA CURRICULAR*

Nuestra currícula se ha elaborado acorde con los más exigentes estándares internacionales. Se distribuye en 5 ejes temático: estrategias de marketing, analítica e investigación de mercados, contabilidad, finanzas y economía, marketing digital y gestión comercial.

Asimismo, la propuesta formativa combina sesiones presenciales y clases virtuales en tiempo real acorde a las exigencias del mundo corporativo.

PERIODOS ACADÉMICOS

PRIMER PERIODO

Dirección estratégica del marketing (**)
Insight consumer (**)
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

SEGUNDO PERIODO

Seminario de Investigación I (**)
Estrategias de segmentación y posicionamiento (**)
Estrategias de productos y servicios (**)
Pricing (**)
Estrategias de omnicanalidad (**)
Estrategias de promoción 360° (**)
E-commerce (**)
E-mobile
Branding (**)

TERCER PERIODO

Gestión de ventas y administración de territorios (**)
Modelos de pronósticos de ventas (**)
Marketing personal & comunicación (**)
Portafolio y cartera de clientes (**)
Key account management y trade marketing (**)
Programa de cuotas y de incentivos (**)
Desarrollo de competencias de la fuerza de ventas (**)
Tecnologías aplicadas a ventas (**)
Taller de negociaciones efectivas
Plan de ventas

CUARTO PERIODO

Plan comercial
Juego de negocios en marketing
Taller de coaching II
Tecnologías aplicadas a ventas (**)

QUINTO PERIODO

Seminario de Investigación II



PARA MAYOR INFORMACIÓN
CONSULTA AQUÍ

CONEXIÓN CON EL MUNDO EMPRESARIAL: WORKSHOPS CON EJECUTIVOS.

Al término de cada periodo académico, los participantes tendrán un espacio para dialogar con ejecutivos de primer nivel provenientes de diferentes sectores

DESARROLLO DE COMPETENCIAS GERENCIALES

El participante recibirá asesoría para el desarrollo de su marca personal.

- Talleres de habilidades blandas y colaborativas.
- Taller de empleabilidad y mejora de posicionamiento laboral

(*) De acuerdo con los procesos de mejora y actualización permanente, la estructura curricular se encuentra sujeta a cambios. Dichos cambios serán previamente aprobados por el Consejo Universitario y comunicados con la debida anticipación. Asimismo, estos no implicarán cambio alguno en los precios ya informados y contratados, pagos por derechos académicos adicionales, ni mucho menos cambios o afectaciones al objetivo y calidad académica del programa.
(**) Los cursos serán dictados en entornos virtuales en la modalidad a distancia.

PLANA DOCENTE NACIONAL E INTERNACIONAL



CARLOS GUERRERO

DIRECTOR DE LA MAESTRÍA

Ph. D. en Negocios con especialidad en Marketing por la Universidad de Granada (España). Master en Marketing Intelligence por ESIC Business & Marketing School (España).



**JUAN CARLOS
LOAYZA**

Maestro en Marketing por la Universidad ESAN. Bachiller en Ciencias de la Comunicación, egresado de la Universidad San Martín de Porres. Marketing, ESAN. Actualmente es Gerente Nacional de Ventas en Molitalia S.A



REMY SOTOMAYOR

Maestro en Marketing por la Universidad Esan. Actualmente es Regional Manager (Chile, Perú Colombia) of App Marketing en Falabella.com y ganador del concurso Global de Innovación de Falabella



RUBÉN AHOMED

MBA por la University of Surrey, Inglaterra. Gerente General del Grupo La República y Miembro de Directorio de Compañía Peruana de Radiodifusión - América Televisión y Plural TV.



RAFAEL MACIAS

Ejecutivo Senior con experiencia gerencial de más de 20 años en empresas de Consumo Masivo y Energético. Ha liderado las áreas de Marketing, Ventas y Trade Marketing de Empresas Multinacionales y Peruanas. Ha sido Gerente General de empresas como Corporación TDN, Agencia de publicidad Causa, Axur y Clorox.



DORA NIQUEN

Maestro en Marketing por la Universidad Esan. Jefe Regional de Proyectos de BBK Group. Ejecutiva con amplia experiencia en el planeamiento estratégico de marketing, gestión comercial y desarrollo de producto.



EDUARDO SOLIS

Miembro del Directorio de Mercado Negro y Director de Desarrollo de Negocio en Incenta.



**JORGE
BULLEMORE**

MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez (Chile) e Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Diego Portales (Chile), con más de 17 años de experiencia laboral como Gerente Comercial, Subgerente Comercial, Product Manager y Jefe de Consultoría, para empresas como Inversiones Security, Celfin Capital, afp Habitat y LarraínVial, entre otras



JESÚS HERNÁNDEZ

Doctor en Alta Dirección de Empresa. Universidad Rey Juan Carlos. España. MBA en Dirección de Empresas y Marketing. Licenciado en Administración de Empresas y Licenciado en Gestión Comercial y Marketing. Fundador y director gerente de Ao4 Media (Publixed Media), empresa líder en innovación tecnológica, en marketing interactivo, mobile y marketing online, que cuenta además con varias divisiones sectoriales de consultoría estratégica.



CONOCE A TODOS NUESTROS DOCENTES

*La plana docente nacional e internacional es referencial, en caso de que uno de los Profesores indicados no pueda dictar en algún momento será reemplazado por otro Profesional de su mismo nivel y trayectoria académica. Por su extensión, no se han considerado a todos los docentes que dictan en la Maestría, se les informará a los participantes el detalle por curso con el envío de sus respectivos horarios



ADMISIÓN

INFORMES E INSCRIPCIONES:

Lima

Ejecutiva comercial: Melany Kong

C/ 920 094 173

E/ mkong@esan.edu.pe

Piura

Ejecutiva comercial: Margaret Leandres

T/ (073) 333 016

C/ 990 077 915 / 969 724 422

E/ mleandres@esan.edu.pe

Trujillo

Ejecutiva comercial: Nicida Méndez

T/ (044) 243 191

C/ 990 077 897 / 975 360 044 / 948 312 846

E/ nmendez@esan.edu.pe

Arequipa

Ejecutiva comercial: Glendy Torreblanca

C/ 966 955 350 / 974 203 113 / 990 077 911

E/ gtorreblanca@esan.edu.pe

Ica

Ejecutiva comercial: Melody Candela

C/ 942 046 916

E/ mcandelar@esan.edu.pe

Huancayo y Chiclayo

Ejecutiva comercial: Katia Fribourg

C/ 981713576

E/ Kfribourg@esan.edu.pe

esan.edu.pe

 conexionesan.com

 [@esanperu](https://twitter.com/esanperu)

 [esanmaestrias](https://facebook.com/esanmaestrias)

Universidad ESAN - RUC: 20136507720