



# MAESTRÍA EN Marketing

Máster por:



Maestría acreditada por:





ESAN, presente en el  
**RANKING MÁS  
PRESTIGIOSO  
DEL MUNDO**



Nº 1  
EN PERÚ

América  
economía

RANKING 2022



# PALABRAS DEL DIRECTOR

La pandemia del COVID-19 trajo consigo una serie de retos que afectan seriamente el desempeño de las empresas, tanto en el Perú como el mundo. A la desaceleración productiva en varios sectores de la economía, se suma la caída en la confianza de los agentes económicos y los nuevos hábitos del consumidor producto de la cuarentena y de la "nueva normalidad", que demandan una rápida respuesta de las marcas. Ante ello, surgen varias preguntas: ¿qué deben hacer las empresas en términos de estrategias de marketing? ¿Cómo optimizar los recursos? ¿Qué nuevos productos o servicios se deben ofrecer? entre otras reflexiones.

En este complejo escenario, hay dos clases de personas: aquellas que ven más oportunidades de hacer negocio y aquellas que ven más amenazas y prefieren no actuar. Si uno pertenece al primer grupo de personas, la Maestría en Marketing de ESAN, que cuenta con un componente internacional realizado con la prestigiosa escuela de ESIC en Madrid, España, se constituye como un programa ideal para capacitarse y aprovechar este momento como un punto de inflexión para crecer profesional y personalmente.

Cuando el mercado se torna "más complicado" se abre el espacio para estudiar iniciativas que permitan moverse

en medio de las dificultades. Así, surgen campañas de marketing más creativas y eficaces empleando los mismos recursos escasos.

Por ello, el contexto actual que vivimos se constituye como una oportunidad para hacer crecer una organización desde esta área. En línea con el nuevo escenario mundial, la Maestría en Marketing de ESAN presenta una renovada malla y es la única en el Perú que ofrece cuatro certificaciones, que incluyen un Master in Marketing Science, emitido por ESIC Business & Marketing School de España; un Certificado de Especialización en marketing digital y opcionalmente obtener una segunda especialización en: Ventas, Servicios o B2B como parte del programa. Además, el programa hace énfasis en el desarrollo de criterios y capacidad de análisis cual-quantitativo para la toma de decisiones e implementación de estrategias de marketing.

**“**

*Si buscas un programa que te convierta en un experto en marketing, con capacidad de desenvolverse en el entorno nacional y mundial, ESAN Graduate School of Business es tu lugar.*

**”**

*iTe esperamos!*

**JOSÉ LUIS WAKABAYASHI**  
DIRECTOR DE LA MAESTRÍA

**TE INVITAMOS A ASUMIR ESTE RETO  
QUE IMPULSARÁ TU  
DESARROLLO PROFESIONAL.**





# TENEMOS UNA MISIÓN

“ Formar líderes globales emprendedores **con sentido ético y responsabilidad social,** en asociación con organizaciones referentes para alcanzar la excelencia en su gestión y contribuir al desarrollo del conocimiento.”





# LOS 5 PILARES DE LA MAESTRÍA

1

## VISIÓN Y CONTENIDO INTERNACIONAL

El 35% de la malla curricular del programa tiene enfoque internacional, siendo los principales componentes:

- Máster en Marketing Science: Dictado en conjunto con la prestigiosa escuela ESIC Business & Marketing School, permite al participante observar en forma vivencial la gestión moderna del marketing en empresas de primer nivel en Europa. El máster comprende 5 semanas intensivas de clases dictadas por profesores de ESIC.
- International Week: Nuestros alumnos participan en dos semanas internacionales con reconocidos profesores a nivel mundial.

2

## VISIÓN ESTRÁTÉGICA Y OPERATIVA

La coyuntura actual exige al profesional adaptarse a nuevos cambios, sin perder la visión a largo plazo en la gestión y operación de la actividad comercial.

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**

#### MARKETING DIGITAL

La Maestría en Marketing tiene una fuerte concentración en temas digitales, siguiendo la tendencia del mercado hacia el uso de herramientas tecnológicas que permitirán al profesional interactuar con entornos nacionales e internacionales y tener una visión global.

**5**

#### COMPETENCIAS GERENCIALES

El participante desarrolla con nuestra maestría, habilidades necesarias para una correcta toma de decisiones que generen un valor agregado a la empresa, mejorando su imagen y posicionamiento dentro del mercado basada en 4 ejes fundamentales: — Trabajo en equipo — Flexibilidad — Adaptación — Compromiso:

- Workshops empresariales con los principales CEOs del mercado
- Talleres de habilidades blandas y colaborativas
- Taller de empleabilidad y mejora de posicionamiento laboral



# MAESTRÍA EN Marketing

## #REPENSANDOEL MARKETING



PARTNER EUROPEO  
DE PRIMER  
NIVEL



**esic**  
Business &  
Marketing School

RANKINGS Y RECONOCIMIENTOS DE ESIC  
BUSINESS & MARKETING SCHOOL:

**América**  
economía

**Nº 23** WORLDWIDE  
BUSINESS SCHOOL  
ESIC destaca a nivel mundial  
en alumnado de Latinoamérica.



**Nº 1** Dentro de las 100 mejores  
escuelas de negocios MBA  
(Administración de empresas) del mundo

## VISIÓN Y CONTENIDO INTERNACIONAL



ESIC es una de las primeras escuelas de negocios que se creó en España y es pionera en la formación en marketing con visión internacional, que integra en el management la función de marketing y la digitalización en su oferta formativa.

Ofrece a sus estudiantes la más completa oferta educativa de Europa en el área de la Gestión Empresarial y el Marketing con especial focalización en las áreas de innovación, emprendimiento y economía digital, tanto en el área de grado, como de posgrado.

**En el ámbito de la formación universitaria, actualmente ESIC es un centro adscrito a las Universidades Rey Juan Carlos, Virgili i Rovira, Miguel Hernández y San Jorge.**



- 3 SEMANAS INTENSIVAS EN LIMA**
- 2 SEMANAS INTENSIVAS EN MADRID**



## MASTER IN MARKETING SCIENCE

El *Master in Marketing Science* de ESIC Business & Marketing School es un programa innovador y actualizado que se adapta a las exigencias del mercado, combinando las técnicas de Investigación Comercial y Marketing Analítico para tener una visión 360º del mercado, los consumidores y la competencia, facilitando así la toma de decisiones de marketing.

Tiene como objetivo principal destacar la importancia de la gestión estratégica de la información como base para el diseño e implementación del Plan de Marketing, mediante el desarrollo de técnicas y metodologías que ayuden a cuantificar las dinámicas que tienen lugar en el mundo del marketing.

Permite que los alumnos adquieran las competencias necesarias para el diseño, implementación, análisis e interpretación de los estudios de mercado, tanto cualitativos como cuantitativos, mediante el empleo de técnicas y lenguaje adecuado al entorno de marketing.

Forma al alumno en la dimensión técnica y práctica de los *Marketing Decision Models*, modelos matemáticos que permiten cuantificar los efectos de las decisiones de marketing en las variables de negocio (ventas, cuota de mercado, rentabilidad) en pro de la optimización de los recursos de marketing, mediante el cálculo del ROI de las distintas acciones que forman parte del plan de marketing.



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 Marketing** 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.



Profesores de reconocidas escuelas de negocios de nivel mundial.

 +1500

Participantes de las diferentes maestrías. Participación de alumnos extranjeros.



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

# MAESTRÍA EN MARKETING CON TRIPLE CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

1

## GRADO DE MAESTRO EN MARKETING

Título a nombre de la nación emitido por la Universidad ESAN.



2

## MASTER IN MARKETING SCIENCE

Titulación privada emitida por ESIC Business & Marketing School.



3

## OPCIONES DE ESPECIALIDAD\*

- Marketing Digital
- Dirección de Ventas
- Marketing de Servicios
- Marketing Industrial



\* El participante puede elegir una de las especialidades que tenemos: Dirección de Ventas, Marketing Digital, Marketing de Servicios y Marketing Industrial. La apertura mínima es con 15 participantes.



# ESTRUCTURA DE LA MAESTRÍA

La malla curricular de la Maestría está estructurada bajo 4 ejes complementarios que en su conjunto logran el objetivo académico del programa:

---

**LA CURRÍCULA DEL PROGRAMA GIRA SOBRE CUATRO EJES TEMÁTICOS.**



# ESTRUCTURA CURRICULAR



MALLA  
RENOVADA



## MODALIDAD PRESENCIAL

\*Este curso será dictado en Semana Internacional de Enero 2023, del 16 al 21 de Enero de 2023.

\*\*Este curso será dictado en Semana Internacional de Julio 2023, del 03 al 08 de Julio de 2023.

\*\*\*Este curso corresponde al módulo ESIC, será dictado de manera presencial en España.

\*\*\*\*Este curso corresponde al módulo ESIC, será dictado el 50% de manera virtual y 50% de manera presencial en España.

\*\*\*\*\*Este curso corresponde a la sustentación de Tesis, será presencial.

## SOPORTE Y CONOCIMIENTO DEL MERCADO

### MÓDULO I

Dirección Estratégica de Marketing

Análisis del Comportamiento del Consumidor

Análisis de Datos (\*)

Investigación Cualitativa

Costos Aplicados al Marketing (\*)

Investigación Cuantitativa (\*\*)

Herramientas Financieras para Marketing (\*\*)

Inteligencia Comercial y del Mercado

## ESTRATEGIAS DE MARKETING

### MÓDULO II

Estrategias de Segmentación y Posicionamiento

Estrategias de Productos y Servicios

Estrategias de Precios

Estrategias de Distribución Omnicanal

Estrategias de Marketing Relacional

Estrategias de Comunicación Integrada

Estrategias en Marketing Digital

Branding

Seminario de Investigación I

## INTERNACIONAL ESIC MARKETING ANALÍTICO

### MÓDULO III

Key Concepts in Marketing Science

Marketing ROI & Marketing Budget Optimization

Data Modeling (\*\*\*\*)

Online Analytics (\*\*)

Segmentación de Clientes (\*\*)

Customer Lifetime Value (CLV) (\*\*)

Customer Retention (\*\*)

Brand Painting (\*\*)

Customer Insights (\*\*)

Master Project (\*\*)

## ESPECIALIDAD, INTEGRACIÓN Y CIERRE

### MÓDULO IV

Curso de Especialidad 1

Curso de Especialidad 2

Curso de Especialidad 3

Curso de Especialidad 4

Plan de Marketing

Markstrat

Seminario de Investigación II (\*\*\*\*\*)

## ¿CÓMO OBTENER EL GRADO ACADÉMICO?

El participante deberá aprobar:



## ESPECIALIDADES DE LA MAESTRÍA EN MARKETING

### DIRECCIÓN DE VENTAS

Key Account Management y Trade Marketing

Sistemas de Cuotas, Remuneración e Incentivos en Ventas

Gerencia de Ventas

Tecnologías Aplicadas a Ventas

### MARKETING DE SERVICIOS

Retail marketing

Gestión del Marketing Interno

Procesos y Gestión de la Calidad de un Servicio

Metodologías Ágiles para el Mejoramiento de la Experiencia al Cliente

### MARKETING DIGITAL

E-Commerce

E-Mobile

Social Marketing Networks

Estrategias SEO y SEM

### MARKETING INDUSTRIAL

Marketing Relacional para Mercados Industriales

Marketing Industrial en el Mercado Peruano

Marketing Industrial en el Mercado Internacional

Tecnologías de la Información Aplicadas al Marketing Industrial

Para la apertura de una especialidad es necesario un quorum mínimo de 15 alumnos matriculados.

# BENEFICIOS DE NUESTROS GRADUADOS

HASTA  
**3**

ESPECIALIDADES ADICIONALES

El graduado puede realizar hasta 3 especialidades adicionales, efectuando el costo de las mismas y siempre que estas cuenten con el quórum mínimo requerido de 15 participantes.

## DOBLE GRADO



Los graduados de la Maestría en Marketing, podrán realizar un doble grado con Florida International University (FIU) y obtener el Master of Science in Marketing, hasta dos años después de la graduación de la Maestría en Marketing de ESAN.

El número de créditos validado por FIU será examinado individualmente, pudiendo ser hasta un tercio de la malla curricular de FIU.

Los costos y demás requisitos serán establecidos por FIU y asumidos por el graduado.





# PLANA DOCENTE NACIONAL E INTERNACIONAL

Las clases estarán a cargo de profesores de ESAN Graduate School of Business y ESIC Business & Marketing School.



## CONSEJO CONSULTIVO



**JOSÉ LUIS WAKABAYASHI**

Director de la Maestría en  
Marketing | Universidad ESAN



**RUBÉN AHOMED**

Gerente General | Grupo  
La República

**RAFAEL MACÍAS**

Socio Consultor | CTD  
Partners

**DIANA TAMASHIRO**

SR Manager Región  
Andina | Cisco Systems



# PERFIL DE LA PLANA DOCENTE DE LA MAESTRÍA EN MARKETING



**65%** de nuestros profesores  
estudiaron en el **Extranjero.**



**73%**  
de nuestros profesores  
han estudiado una  
MAESTRÍA en ESAN

De los cuales **56%**  
son graduados de ESAN

**41%** Estudiaron en  
EUROPA

**35%** Estudiaron en  
Canadá y EE.UU.

**24%** Estudiaron en  
AMÉRICA LATINA.

**30%**  
DE PROFESORES  
INTERNACIONALES

## NUESTRA PLANA DOCENTE TRABAJA EN:

**21%**  
Directores

**21%**  
CEO

**43%**  
Gerentes

**60%**  
en el sector  
EMPRESARIAL

## PRINCIPALES EMPRESAS DONDE LABORAN:

- Arca Continental
- Molitalia
- Soldexa
- Grupo La República
- entre otras.



# PLANA DOCENTE NACIONAL

## RUBÉN AHOMED

MBA por la University of Surrey, Inglaterra. Post MBA por Incae Business School, Costa Rica. Programa de Dirección General del PAD, Universidad de Piura. PADE en Marketing por Universidad ESAN. Licenciado en Ciencias de la Comunicación por la Universidad de Lima. Actualmente es Gerente General del Grupo La República.

## CHRISTIAN ASTE

Estudiante del Programa Doctoral en Management Science. MBA, ESAN. Máster en Marketing Intelligence en ESIC (España) y especialización en CRM por la Universidad Diego Portales (Chile). Destacada trayectoria en marketing para el Fondo MIVIVIENDA, Ajinomoto del Perú, BBVA Continental, Banco Financiero del Perú, Carsa, Diners Club entre otros. Ejecutivo senior especializado en marketing estratégico, segmentos & product manager. Actualmente es profesor e investigador en ESAN Graduate School of Business.

## ARMANDO BORDA

Ph. D. en Business Administration de Florida International University, EE.UU. MBA. con mención en Finanzas de ESAN. Administrador de Empresas de la Universidad de Lima. Director de Asuntos Internacionales de ESAN Graduate School of Business.

## JOSÉ CARRERAS

MBA por ESAN. Estudios de especialización en Alta Gerencia (PDD) en INALDE, Colombia y en Marketing por University of California at Berkeley. Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima. Gerente Comercial de Cadena de Tiendas Efe, Director Ejecutivo de FactorXy Director asociado de Guruteam. Consultor Senior con amplia experiencia y perspectiva multinacional como gerente de proyectos, promotor, diseñador, ejecutor y catalizador de planes estratégicos de negocios en Perú, Ecuador, Colombia y Argentina, en empresas de cadena de puntos de venta, mayoristas, de intangibles, de servicios financieros, de consultoría y de consumo masivo. Actualmente se desempeña como Gerente de Desarrollo Comercial de Financiera QapaQ.

## SERGIO CUERVO

MBA, ESAN con especialización en sistemas y tecnologías de la información, Licenciado en Ingeniería Industrial, Universidad Fidelitas de Costa Rica. Ha sido coordinador general del MBA por la Universidad ESAN. Experiencia profesional en empresas manufactureras y de servicios. Actualmente se desempeña como coordinador académico del PADE Internacional en



Marketing Digital y Comercio Electrónico y como profesor del área de Marketing de ESAN Graduate School of Business.

## GONZALO GUERRA-GARCÍA

MBA, ESAN. Psicólogo Social, Pontificia Universidad Católica del Perú. Cuenta con amplia experiencia en Marketing Research, planeamiento estratégico e inteligencia competitiva en empresas multinacionales. Actualmente se desempeña como Director de Educación a Distancia y como profesor del área de Marketing de ESAN Graduate School of Business.

## MILAGROS LANDÍVAR

MBA, ESAN y Administradora de Empresas por la Universidad de Lima. Tiene estudios de posgrado en Negocios Internacionales, ESAN. Diploma de posgrado en Marketing Internacional, por el Centro Interamericano de Comercialización Internacional, CICOM/OEA/ Fundación Getulio Vargas, Brasil. Se desempeñó como office manager de Veraz Petroleum Perú SAC. Actualmente se desempeña como Gerente de Planeamiento y de Recursos Humanos de Servicios Geográficos y Medio Ambiente SAC.

**ADA LEYVA**

MBA, con estudios en UQAM, Université du Québec a Montreal, Canadá y USIL, Diplomada en E-Marketing y E-Systems & Information Technology por University of California at Berkeley EE.UU., realizó el PADE de Marketing en ESAN, es Administradora de Empresas por la Universidad de Lima. Actualmente se desempeña como Consulting Partner South America en Ries & Ries.

**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. Ha sido Gerente de ventas, jefe de inteligencia de ventas y dirección de fuerza de ventas de Snacks América Latina Grupo - Pepsico, Frito Lay, Quaker. Actualmente es Gerente Nacional de Ventas en Molitalia S.A.

**ESTUARDO LU**

MBA, ESAN. Ingeniero Industrial, Universidad de Lima. Posgrado en Alta Dirección en el INALDE, Universidad de La Sabana, Colombia y en el Harvard Institute for International Development, Boston, EE.UU. Ha sido gerente de marketing en Grupo Gloria, gerente de línea y de nuevas categorías en Alicorp S.A.A. y gerente de licenciamiento para Perú y Ecuador de Microsoft Corporation. Actualmente, es Director de Extensión Universitaria de la Universidad ESAN.

**ALFREDO MENDIOLA**

Ph. D. en Administración, especialización en Finanzas, Cornell University, New York, EE.UU. MBA, University of Toronto, Canadá. MBA, ESAN. Bachiller en Ciencias, mención en Ingeniería de Sistemas, UNI. Ha tenido a su cargo las áreas de finanzas y administración de diversas empresas de los sectores de minería, seguros e industriales. Actualmente es Director de la Maestría en Finanzas de ESAN Graduate School of Business.

**JORGE MERZTHAL**

Maestría en Administración, Universidad del Pacífico. Ingeniero Metalúrgico, UNMSM. Ingeniero de Soldaduras, CESOL-España. Diploma de Estudios Avanzados en Administración, Universidad Ramon Llull de Barcelona. Candidato Doctoral, ESADE. Maestro en Tecnologías de Información, Instituto Tecnológico de Monterrey, México. Cuenta con 32 años de experiencia en los mercados industriales del Perú y Latinoamérica. Actualmente es Gerente General de la empresa Soldexsa.

**TOMÁS MINAUR**

MSc in Business Administration, Pennsylvania State University, USA. MA, ESAN. Bachiller en Ciencias con mención en Estadística, Universidad Nacional Agraria La Molina, Perú. Profesor del área de Operaciones y Tecnologías de Información de ESAN.

**OTTO REGALADO**

Doctor en Ciencias Administrativas por la Université de Nice Sophia Antipolis, Niza, Francia. Máster en marketing cuantitativo por la Université Pierre Mendes France, en Grenoble, Francia. MBA, ESAN. Licenciado en Ciencias Administrativas por la Universidad de Lima. Experiencia profesional local e internacional en empresas de servicios. Actualmente se desempeña como Director Comercial y jefe del área académica de Marketing de ESAN Graduate School of Business.

**GUSTAVO REYES**

Economista por la Universidad Nacional Agraria La Molina. MBA por Centrum. Maestro en Marketing por Universidad ESAN. Actualmente es Gerente de Desarrollo de Categorías SSDs en Corporación Lindley y miembro del Consejo Directivo de la Sociedad Peruana de Marketing.

**JUAN TIMANÁ**

Doctor of Philosophy in Business Administration, Pennsylvania State University. MBA, ESAN. Bachiller en Ciencias, Universidad Nacional de Ingeniería. Tiene más de 25 años de experiencia como profesor de posgrado y otros programas para ejecutivos. Se ha especializado en el área de estadística aplicada, métodos cuantitativos para la gestión, modelos para la toma de decisiones, metodología de la investigación e investigación de mercados.

**SHONA UREÑA**

Maestro en Marketing por ESAN Graduate School of Business. Consultora en gestión de marcas y comunicación corporativa en AJI STRATEGY.

**FELIPE VANINI**

MBA por ESAN Graduate School of Business. PAD Universidad de Piura. Gerente General de Lápices y Conexos.

**PERCY VIGIL**

MBA de ESAN. Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura. Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima. Ha sido Gerente General de los Centros Comerciales Mega Plaza. Actualmente es Director de importantes empresas y Gerente General de Desarrollos Panamericanos.

**GUILLERMO VILLA**

Profesor Afiliado de ESAN. Maestro en Administración, ESAN. Economista, Universidad Nacional de Piura. Programa de Alta Dirección (PAD), Universidad de Piura. Estudios doctorales (PHD en gobierno de organizaciones) en el PAD de la Universidad de Piura. Experiencia como ejecutivo en las áreas de contabilidad y costos, planeamiento financiero y control en prestigiosa empresa multinacional. Funcionario de Entidad Supervisora de primer nivel. Controller de Empresa Internacional supervisando

negocios en varios países de América Latina. Ha sido Director de Programas Institucionales ESAN Graduate School of Business y Asesor de la Alta Dirección de la SBS.

**JOSÉ LUIS WAKABAYASHI**

MBA, ESAN. Ph. D. del Programa Doctoral ESADE. Programa Avanzado de Mercadotecnia y PADE Internacional en Dirección de Marketing Digital y Comercio Electrónico por ESAN. Se ha desempeñado como director de proyectos de investigación en Peruano de Opinión Pública, gerente de producto de Helene Curtis S.A., gerente de marketing cosméticos de Química Suiza S.A. Wella - Perú, gerente de marketing de Wella - Chile, gerente comercial de Wella - Colombia, gerente de marketing de New Zeland Milk Product del Perú S.A. y director comercial Beiersdorf Perú SAC. Actualmente es director de la Maestría en Marketing de ESAN.

**RAFAEL MACÍAS**

Maestro en Marketing por la Universidad ESAN. Ejecutivo senior con más de veinticinco años de experiencia gerencial exitosa en la gestión Comercial y Gerencia General de empresas multilatinas, multinacionales y familiares, líderes en las industrias de consumo masivo e hidrocarburos.

**CRISTINA QUIÑONES**

Maestro en Administración Estratégica de Empresas de la Pontificia Universidad Católica del Perú y Master of Business Administration in General and Strategic Management en Maastricht School of Management, The Netherlands. Director Gerente de Consumer Insights EIRL, consultora especializada en insights del consumidor para la innovación de marketing.

**WALTER PALOMINO TAMAYO**

PhD por ESAN, Master en Investigación de Ciencias de la Administración por ESAN, MBA del TEC de Monterrey e Ingeniero por la Universidad de Lima. Profesor afiliado de ESAN. Consultor de empresas en temas de estrategia, marketing e investigación de mercados. Miembro de la American Marketing Association.

**REMY SOTOMAYOR**

Maestro en Marketing por la Universidad ESAN. Jefe de Marketing Digital E-Commerce en Falabella.com

# PLANA DOCENTE INTERNACIONAL

## JULIO ALEGRIA

Executive MBA, Universidad de Chicago GSB (USA). Profesor-consultor del área de Executive Education, ESIC. Socio Director de Desarrollo de Loyalty Marketing. Anteriormente, Accenture, Manager en la service line de CRM responsable de Loyalty Management Consulting. RMG:CONNECT, Director de Consultoría. MOSAIC MARKETING, Director General.

## JORGE BULLEMORE

Candidato a doctor en Administración General de Empresas de la Universidad de Lleida (España), Advanced Management Program del ESE Business School, Universidad de los Andes (Chile), 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 LarrainVial, entre otras. Experiencia en áreas de ventas, postventa, marketing y desarrollo de nuevos negocios en empresas de servicios. Profesor de posgrado en temas comerciales en las Universidades de Chile, Diego Portales y en el IEDE Business School.

## 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 Ao4Media (Publixed Media), empresa líder en innovación tecnológica, en marketing interactivo, mobile y marketing online, que cuenta además con varias divisiones sectoriales de consultoría estratégica. Profesor de Digital Business y Estrategia y Producción de Mobile Marketing, Internet, Social Media y Marketing Online en ESIC e ICEMD en España.



## MYRIAM MARTÍNEZ

Doctora internacional en Ciencias Económicas y Empresariales con mención en Marketing, y Máster de Marketing y Comportamiento del Consumidor por la Universidad de Granada (España), Máster Executive en Derecho Empresarial del Centro de Estudios Garrigues (España) (en colaboración con la Universidad de Harvard). Licenciada en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas de la Universidad de Granada (España). Profesora del área Académica de Marketing de la escuela de posgrado por la Universidad ESAN, profesora por la Universidad de Granada (España) y profesora por la Universidad CentroAmericana (Nicaragua).

**ANA BELÉN PERDIGONES** 

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Cádiz. Maestría en Marketing por la Universidad ESAN. Ph. D. Candidate por la Universidad de Granada. Actualmente, es Directora académica del Master en Marketing Science en ESIC Business & Marketing School.

**JUAN SÁNCHEZ** 

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Granada. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por esta misma Universidad. Profesor Titular de la Universidad de Granada en el área de Comercialización e investigación de mercados.

**CHRISTINA SAKSANIAN** 

Ingeniera Estadística, Universidade Estadual de Campinas (Brasil). Postgrados en Marketing y Finanzas - Fundação Getulio Vargas (Brasil) y en Publicidad - Escola Superior de Propaganda e Marketing (Brasil). Cuenta con más de veinte años de experiencia en dirección de negocios en Procter & Gamble, FASA do Brasil, Dow Chemical y Nestlé, en Brasil, Perú, Venezuela, Argentina, Colombia y Chile. Expertise en inteligencia de mercado, shopper insights, modelaje de precios y capacitación.



\*La plana docente nacional e internacional es referencial: en caso de que alguno 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.

# NUESTROS NÚMEROS

## PERFIL DEL ESTUDIANTE



**28%**  
Administradores

**19%**  
Ingenieros Industriales e Ingenieros de sistemas y Cómputo

**5%**  
Contadores, Financieros y Economistas

**22%**  
Comunicadores Sociales y Marketeros

**8%**  
Estadísticos

**18%**  
Otras Profesiones

**37%** Ocupan puestos de alta gerencia  
**31%** Ocupan puestos de jefes, supervisores y coordinadores  
**32%** Ocupan cargos de analistas, ejecutivos, entre otros

## PRINCIPALES EMPRESAS DE DONDE PROVIENEN:

**38%** de nuestros estudiantes laboran en el área de Marketing

**26%** en el área comercial y de ventas

**14%** en el área administrativa

**7%** en operaciones y planeamiento

**15%** en consultorías y otros



# CONVALIDACIÓN PARA EL MBA

La conducción de las organizaciones requiere el conocimiento integral de las áreas que la conforman así como de capacidades de dirección y liderazgo. Es así que ESAN, pensando en el desarrollo profesional e integral de sus participantes, les ofrece la oportunidad de obtener el grado de Maestro en Administración o Master in Business Administration (MBA) luego de haber obtenido el grado de Maestro en Marketing.

El MBA se obtiene tomando cursos de las áreas de dirección general, gestión de operaciones y tecnologías de la información, la Tesis de Grado, así como cumpliendo a cabalidad con los requisitos y normas del programa MBA.

# NETWORKING

Todos los años, la Maestría en Marketing organiza un networking que congrega a los más de 350 graduados de la maestría en un espacio académico donde se ofrecen charlas de actualidad con expositores referentes en sus ámbitos de expertise, lo cual permite a nuestros graduados exponer sus logros profesionales y compartir con sus compañeros y profesores los desafíos que han superado y el aprendizaje que obtuvieron.



Es el nexo entre los alumnos y graduados y la comunidad empresarial, brindándoles asesoría y herramientas para que tomen mejores decisiones sobre su desarrollo profesional y puedan visibilizar su talento. Los servicios que brinda son:

- Actualización de competencias, que engloba: *webinars*, foros, talleres, *breakfast networking* y *workshops*.
- Empleabilidad, que engloba: *Career Day*, *Career Link*, *Improve Profile*, Feria Talento Ejecutivo.
- Visibilidad y *Networking*, que engloba: Orgullosamente Graduado ESAN, Efecto ESAN, *Annual Meeting*.

Esan alumni trabaja permanentemente por seguir desarrollando relaciones de largo plazo con empresas líderes de distintos sectores y *headhunters*.



# RECURSOS AL SERVICIO DE LOS PARTICIPANTES

## CURSOS ONLINE EN TIEMPO REAL

Los cursos online que ofrece ESAN son en tiempo real, es decir, la clase inicia en conjunto desde la plataforma y permite la conversación e incentiva la participación del grupo.

Los cursos online serán dictados a través de una plataforma de videoconferencia e-learning en las fechas y horas programadas.

## SOMOS GARANTÍA DE EDUCACIÓN A DISTANCIA



Cursos online  
desde 2012



Certificación ISO  
9001:2016



Plataforma  
ESAN Virtual



Clases en vivo  
y grabadas\*

### Ventajas:

- Permite interactuar con el profesor y con los compañeros de clase.
- Permite conectarse desde cualquier dispositivo móvil.
- Permite hacer networking con los compañeros.
- Permite revisar la grabación posterior a la clase desde la plataforma ESAN Virtual por el tiempo que dure el curso\*

<sup>1</sup> Consulta con la ejecutiva comercial sobre la fecha de capacitación para el uso de la plataforma o envío de tutoriales de los mismos.

<sup>2</sup> Los materiales del curso serán entregados de forma digital a través de la plataforma.

\*Las grabaciones no podrán ser descargadas.



Innova ESAN te brinda un staff de excelencia académica y empresarial, eventos y acceso a la red global de Erasmus, rondas de inversión, laboratorios, capacitaciones, modelamiento y validación de proyectos. Ofrece un paquete integral de servicios para la consolidación de negocios, minimizando los riesgos técnicos, de mercado y financieros para el emprendedor.

# FABLAB

El Fab Lab ESAN, es un laboratorio tecnológico que permite a los estudiantes, público en general y profesionales de las diferentes disciplinas, aplicar sus conocimientos e intercambiarlos mundialmente para crear proyectos innovadores que mejoren la vida de las personas, empresas y países, construyendo nuevos paradigmas y produciéndolos digitalmente, haciendo que los sueños se puedan tocar.

El Fab Lab ESAN, laboratorio de fabricación digital, es parte de una red mundial cuya visión es solucionar problemas mediante la innovación abierta y la investigación aplicada. Esta red cuenta con más de 1000 laboratorios y con más de 10 años de trayectoria, gracias a la iniciativa y respaldo del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) a través de su centro de Bits y Átomos (CBA).

# MEMBRESÍA

## Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB International)

Institución fundada en 1916 para mejorar y acreditar la calidad de la enseñanza de administración a nivel mundial. Es considerada el referente de calidad para escuelas de negocio en el mundo académico.

## Beta Gama Sigma

Es la organización internacional más grande que representa a los graduados de escuelas de negocios. Se trata de la más alta distinción internacional que un alumno, graduado o profesor de una escuela de negocios acreditada por AACSB pueda ganar, ya que los miembros de BGS son los más destacados estudiantes de las mejores escuelas a nivel internacional.

## cendoc | esan

El reconocimiento internacional de ESAN/Cendoc es ratificado por organismos internacionales como CEPAL, CLADEA, EBSCO y otros. Mantiene colecciones actualizadas y registra sus contenidos en bases de datos automatizadas, accesibles vía conexión remota puesta a disposición del participante por la universidad.

# MAESTRÍA ACREDITADA POR LA AACSB



The Association to Advance Collegiate Schools of Business o más conocida por sus siglas AACSB, es el principal y más prestigioso sello de excelencia que distingue la calidad educativa de las Escuelas de Negocios a nivel internacional y cuyo reconocimiento representa el más alto logro para las Escuelas de Negocios en todo el mundo.

### Acreditaciones de ESAN:



### Membresías de ESAN:





## INFORMES E INSCRIPCIONES:

**Ejecutiva comercial:** Susana Morán V.

C/ 944 462 683

E/ smorav@esan.edu.pe

Alonso de Molina 1652, Monterrico, Surco

---

**esan.edu.pe**

[conexionesan.com](http://conexionesan.com)

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

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

