

MAESTRÍA EN

Marketing



SEMIPRESENCIAL



Partner académico:

esic
Business &
Marketing School

1 CCL CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA
Nº 1 América
EN PERÚ economía
RANKING 2022



ESAN, PRESENTE EN LOS

RANKINGS MÁS PRESTIGIOSOS

América
economía

RANKING 2022

Nº 1 EN PERÚ
TOP 5 LATAM

CCL | CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA

**XX ENCUESTA ANUAL DE
EJECUTIVOS 2022**

Nº 1
EN PERÚ

Acreditaciones de ESAN



Membresías de ESAN



PRESENTACIÓN DE LA MAESTRÍA

La Maestría en Marketing presenta una malla actualizada y con un alto componente internacional, en línea con las nuevas tendencias del mundo comercial y las exigencias del mercado. Nuestra propuesta busca desarrollar en los participantes las competencias técnicas y gerenciales necesarias para comprender a cabalidad el mercado, tomar decisiones comerciales acertadas y hacer frente a los retos propios de un contexto cada vez más competitivo, dinámico y global. Te invitamos a formar parte de esta aventura rumbo a tu crecimiento profesional.

NUESTROS DIFERENCIALES



MASTER IN MARKETING SCIENCE



El Master in Marketing Science de ESIC Business y Marketing School es el 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 360° del mercado, los consumidores y la competencia, facilitando así la toma de decisiones de marketing.

35%

DE COMPONENTE
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.

RANKINGS Y RECONOCIMIENTOS DE ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL



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



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.

+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.



HASTA 4 CERTIFICACIONES



GRADO DE MAESTRO EN MARKETING

A nombre de la nación emitido por la
Universidad ESAN



MASTER IN MARKETING SCIENCE

Titulación privada emitida por ESIC Business &
Marketing School



6 OPCIONES DE ESPECIALIDAD*

- MARKETING DIGITAL
- DIRECCIÓN DE VENTAS
- MARKETING DE SERVICIOS
- MARKETING INDUSTRIAL
- INNOVACIÓN, AGILIDAD Y GROWTH HACKING MARKETING
- CUSTOMER EXPERIENCE MANAGEMENT
Y MARKETING RELACIONAL

OPCIÓN DE SEGUNDA ESPECIALIDAD

Al concluir la maestría, sin costo alguno.

¿Cómo obtener el grado académico?

El participante deberá concluir:

1

**LOS CURSOS DE LA MALLA CURRICULAR
CORRESPONDIENTE A LOS 5 PERIODOS ACADÉMICOS**

2

**STAGE INTERNACIONAL DE ESTUDIOS QUE SE
DESARROLLA EN ESIC**

3

TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

*El participante puede elegir una de las especialidades que tenemos como parte del programa dentro del costo mismo. Una vez concluida la maestría, el participante podrá llevar una segunda especialidad sin costo alguno. Luego de ello, podrá llevar especialidades adicionales por un pago especial como graduado. En todos los casos, las especialidades se abren con una cantidad mínima de 15 participantes.

ESTRUCTURA CURRICULAR

Nuestra currícula se ha elaborado acorde con los más exigentes estándares internacionales. Se distribuye en 4 ejes temáticos. Asimismo, la propuesta formativa combina sesiones presenciales y clases en tiempo real acorde a las exigencias del mundo corporativo.

EJES TEMÁTICOS

1

**SOPORTE Y
CONOCIMIENTO
DEL MERCADO**

2

**ESTRATEGIAS DE
MARKETING**

3

**INTERNACIONAL
ESIC MARKETING
ANÁLITICO**

4

**ESPECIALIDAD,
INTEGRACIÓN Y
CIERRE**

PERIODOS ACADÉMICOS

PERIODO I

Dirección Estratégica de Marketing

Data-Driven Marketing*

Comportamiento del Consumidor y Neuromarketing

Planeamiento y Control de Costos del Área Comercial*

Investigación Cualitativa

Investigación Cuantitativa*

Business Intelligence y Data Mining

Herramientas Financieras para Marketing*

Estrategias de Segmentación y Posicionamiento*

Innovación y Gestión de Productos y Servicios

PERIODO II

Estrategias de Precios y Revenue Management

Estrategias de Distribución Omnicanal y Trade Marketing

Customer Experience Management y Estrategias de Fidelización

Estrategias de Comunicación Integrada

Estrategias en Marketing Digital

Branding

Seminario de Investigación I

PERIODO 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**

PERIODO IV

Electivo 1

Electivo 2

Electivo 3

Electivo 4

Plan de Marketing

Ejecución de Estrategias en Entorno Simulados

PERIODO V

Seminario de Investigación II*



**PARA MAYOR INFORMACIÓN
CONSULTA AQUÍ**

*Cursos dictados en modalidad presencial

**Curso dictado por ESIC en España

-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.

-La secuencia de los cursos podría modificarse en función a la programación de los partners académicos.

ESPECIALIDADES DE LA MAESTRÍA DE MARKETING

6 ESPECIALIDADES OPCIONALES*

La Maestría incluye un certificado de especialización, donde el participante podrá elegir una entre las 6 opciones de especialidades que ofrecemos. Una vez concluida la maestría el participante podrá llevar una segunda especialidad sin costo alguno. Luego de ello, podrá llevar especialidades adicionales por un pago especial como graduado.

1 DIRECCIÓN DE VENTAS

Key Account Management y Trade Marketing

Sistemas de Cuotas Remuneración e Incentivos en Ventas

Gerencia de Ventas

Tecnologías Aplicadas a Ventas

2 MARKETING DIGITAL

E-Commerce

E-Mobile

Social Marketing Networks

Estrategias SEO y SEM

3 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

4 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

5 INNOVACIÓN, AGILIDAD Y GROWTH HACKING MARKETING

Agile and Growth Hacking Mindset

Innovación y Experimentación

Diseño y Optimización de Estrategias de Conversión y Retención

Diseño de la Experiencia del Cliente

6 CUSTOMER EXPERIENCE MANAGEMENT Y MARKETING RELACIONAL

Customer Centricity & Customer Value

Diagnóstico de la Experiencia del cliente

Diseño de la Experiencia del Cliente

Customer Analytics y Medición de la Experiencia

*En todos los casos, las especialidades se abren con una cantidad mínima de 15 participantes.

PLANA DOCENTE NACIONAL E INTERNACIONAL



CARLOS GUERRERO

DIRECTOR DE LA MAESTRÍA

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



GUSTAVO REYES

Global Revenue Growth Manager en AJE. Miembro Consejo Directivo de la Sociedad Peruana de Marketing y Presidente de la Comisión de Innovación en la Sociedad Nacional de Industrias. Cuenta con sólida experiencia en consumo masivo liderando áreas de Consumer & Shopper Marketing, Inteligencia de Mercados, Investigación de Mercados, Revenue & Pricing Management, Business Analysis.



REMY SOTOMAYOR

Regional Manager (Chile, Perú Colombia) of App Marketing en Falabella.com y ganador del concurso Global de Innovación de Falabella. Cuenta con amplia experiencia en sectores como Marketing Digital, E-Commerce y Comunicaciones ocupando cargos de gestión en empresas como Telefónica, Crediscotía y Scotiabank.



RUBÉN AHOMED

Gerente General del Grupo La República y Miembro de Directorio de la Compañía Peruana de Radiodifusión - América Televisión. Ejecutivo Comercial Senior con trayectoria en el desarrollo de negocios, con más de 20 años de experiencia progresiva en Industrias como publicidad, medios de comunicación y asesoría en management. Sólidos conocimientos de negociación con medios (compra y venta de publicidad), investigación de mercado y servicios de marketing. Ha sido Gerente General de Causa Media y Vicepresidente Comercial del Grupo EPENSA.



CRISTINA QUIÑONES

Gerente y fundadora de Consumer Insights, consultora pionera en Latam especializada en el descubrimiento de insights del consumidor para la innovación en marketing. Ha sido Consumer Insights Manager para Kraft Foods, Región Andina Occidental. También ha trabajado como Directora de Investigación de Mercados en Arellano Marketing. Es autora de Libros como "Desnudando La Mente del Consumidor: Los Consumer Insights en el Marketing" y "Estrategias con Calle: Insights y Tendencias Consumo para la Transformación Cultural".



GONZALO GUERRA GARCÍA

Managing Director en Dichter & Neira. Profesional con amplia experiencia en la gestión y análisis de datos, orientado al desarrollo de estrategias para empresas multinacionales de consumo masivo. Ha sido Líder de Análisis e Investigación de Mercados Andinos en Kimberly-Clark, Trade Insight Manager para Latinoamérica en SABMiller, Gerente de Investigación e Información de Mercados Perú y Ecuador para British American Tobacco, y Gerente de Estudios de Mercado para la Región Andina en Unilever.



PERCY VIGIL

Ejecutivo Senior con experiencia gerencial de más de 20 años en empresas dedicadas al retail y consumo masivo. Actualmente es Miembro del Directorio de diversas empresas como Chema, Coolbox, Corfid, Clínica Angloamericana y Lindcorp. Ha sido Gerente General de Megaplaza y Director de Marketing de Molitalla.



RAFAEL MACÍAS

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.



ALVARO LEÓN GAMBETTA

Subgerente de Transformación y Lean en SODIMAC. Experto en el desarrollo y liderazgo de programas de gestión del cambio, mediante la adaptación de procesos y cultura para lograr la centralización en el cliente. Master en Marketing, Ingeniero Industrial por la Universidad de Lima. Sub Gerente de Transformación y LeanSodimac.



JESÚS HERNÁNDEZ

Fundador y Director Gerente de A04Media (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.



GERARDO HERRANZ

Especialista en analítica, identificación, desarrollo de estrategias de CRM, implantación de modelos predictivos y Marketing ROI con experiencia en sectores de telecomunicaciones, energía, banca, retail y seguros. Es Responsable de Analítica Cliente.



CONOCE A TODOS NUESTROS DOCENTES

NOTA: La plana docente 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 el programa, 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: Nícida 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

Chiclayo

Ejecutiva comercial: Clara Leandres

T/ (074) 236 400

C/ 944 942 044 / 981 148 055

E/ cleandres@esan.edu.pe

Ica

Ejecutiva comercial: Melody Candela Romero

C/ 942 046 916

E/ mcandelar@esan.edu.pe

Huancayo

Ejecutiva comercial: Mónica Cutipa

C/ 943 671 457

E/ mcutipa@esan.edu.pe

esan.edu.pe



conexionesan.com



@esanperu



esanmaestrias