

MAESTRÍA EN

Marketing

 **SEMIPRESENCIAL**

Nº1
en Perú
Nº7
en Latam

QS WORLD
University
Ranking

Global MBA Rankings 2024

TOP 3
LATAM

QS BUSINESS
Master's
Rankings 2024

Global University Rankings for Masters in Marketing



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

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



ESAN
INTERNATIONAL
WEEK®

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.



HASTA 5 CERTIFICACIONES



GRADO DE MAESTRO EN MARKETING

A nombre de la nación emitido por la Universidad ESAN



MASTER IN MARKETING SCIENCE

Certificación privada emitida por ESIC Business & Marketing School



CERTIFICADO EN **NUEVO** MARKETING ESTRÁTÉGICO

Emitido por la Universidad ESAN



6 OPCIONES DE ESPECIALIDADES*

- Innovación, agilidad y growth hacking marketing **NUEVA**
- Customer experience management y marketing relacional **NUEVA**
- Marketing digital
- Dirección de ventas
- Marketing de servicios
- Marketing industrial

OPCIÓN DE SEGUNDA ESPECIALIDAD

Al concluir la maestría, con una inversión adicional



¿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 por un costo adicional. 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 ANALITICO

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 Simulado

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 con una inversión adicional. Luego de ello, podrá llevar especialidades adicionales por un pago especial como graduado.

1 INNOVACIÓN, AGILIDAD Y GROWTH HACKING MARKETING NUEVA

- Agile and Growth Hacking Mindset
- Innovación y Experimentación
- Diseño y Optimización de Estrategias de Conversión y Retención
- Diseño de la Experiencia del Cliente

2 CUSTOMER EXPERIENCE MANAGEMENT Y MARKETING RELACIONAL NUEVA

- Customer Centricity & Customer Value
- Diagnóstico de la Experiencia del cliente
- Diseño de la Experiencia del Cliente
- Customer Analytics y Medición de la Experiencia

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 DIRECCIÓN DE VENTAS

- Key Account Management y Trade Marketing
- Sistemas de Cuotas Remuneración e Incentivos en Ventas
- Gerencia de Ventas
- Tecnologías Aplicadas a Ventas

6 MARKETING DIGITAL

- E-Commerce
- E-Mobile
- Social Marketing Networks
- Estrategias SEO y SEM

PLANA DOCENTE NACIONAL E INTERNACIONAL



GUSTAVO REYES
DIRECTOR EJECUTIVO

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.



CARLOS GUERRERO
DIRECTOR ACADÉMICO

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.



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, Crediscota 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 Molitalia.



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 LeaSodimac.



JESÚS HERNÁNDEZ

Fundador y Director Gerente de A04Media (Publized 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.

LÍDERES DEL SECTOR COLABORANDO ACTIVAMENTE CON LA MAESTRÍA

La Maestría cuenta con un grupo de expertos de primer nivel. Líderes destacados en sus campos que ponen su experiencia y visión para la mejora continua de nuestra propuesta de valor.



Pablo Fernández
Gerente de Comunicación y
Posicionamiento Corporativo
INTERCORP



Adelberto Muller
Director de Marketing
**SUPERMERCADOS
PERUANOS**
Presidente
**SOCIEDAD PERUANA
DE MARKETING**



Gustavo Kanashiro
Gerente de Unidad de
Negocio Valor Agregado
SAN FERNANDO
Presidente
**ASOCIACIÓN NACIONAL
DE ANUNCIANTES**



Rubén Ahomed
Gerente General
**GRUPO LA
REPÚBLICA**



Rafael Macías
Managing Partner
CTD PARTNER

**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 Romero
C/ 942 046 916
E/ mcandela@esan.edu.pe

Chiclayo y Huancayo

Ejecutiva comercial: Katia Fribourg
C/ 981 713 576
E/ kfribourg@esan.edu.pe



esan.edu.pe**X** conexionesan.com**Twitter** @esanperu**Facebook** esanmaestrias