

Maestrías Especializadas

Ecosistema Marketing
y Dirección Comercial

Maestría en Dirección de Marketing y Ventas

 Semipresencial

N°1
PERÚ
N°6
LATAM

QS WORLD
University
Ranking
2026

Global MBA Ranking

 **esan**
BUSINESS

GRADUATE
SCHOOL OF



Carlos Guerrero
Director de la maestría

PRESENTACIÓN DE LA MAESTRÍA

En la actualidad, los mercados están inmersos en dinámicas cada vez más rápidas y competitivas, lo que exige respuestas ágiles y efectivas por parte de las empresas. En este contexto, el trabajo de coordinación entre las áreas de marketing y ventas se torna crucial. Los directores comerciales, deben ser capaces de liderar el diseño y la comunicación de propuestas de valor y también dirigir equipos enfocados en gestionar de forma eficiente las relaciones con clientes para garantizar el cierre de transacciones y el cumplimiento de las metas empresariales. Integrar ambas perspectivas sigue siendo un reto significativo.

La Maestría en Dirección de Marketing y Ventas aborda esta necesidad mediante un currículo equilibrado que cubre exhaustivamente ambos campos. Es el único programa en el país diseñado para formar líderes capaces de integrar estrategias de marketing y ventas de manera efectiva. Nuestros estudiantes aprenden a identificar oportunidades de mercado, diseñar propuestas de valor altamente atractivas y liderar equipos de ventas orientado a resultados, preparándose así para asumir roles de dirección comercial de alto nivel.

Los participantes de nuestra maestría no solo recibirán una educación de primera clase en marketing y ventas, sino que también se beneficiarán de certificaciones que validen sus competencias en cada área. La experiencia se enriquece con la participación en la semana internacional y un stage opcional en ESIC, complementando su formación con una visión global. Además, nuestro módulo Transformative Executive Learning complementa la formación ejecutiva al potenciar las habilidades blandas esenciales para liderar equipos y dirigir proyectos innovadores.

NUESTROS PILARES

Nuestra Maestría ofrece 5 pilares estratégicos para contribuir de manera eficiente al desarrollo de nuestros participantes.



**ENFOQUE
ESTRATÉGICO Y
OPERATIVO**



**COMPRENSIÓN
INTEGRAL DE
LA GESTIÓN
COMERCIAL**



**DISEÑO DE
PROPUESTAS
DE VALOR
EFECTIVAS**



**PLANIFICACIÓN
Y DIRECCIÓN DE
LA GESTIÓN DE
VENTAS**



**HABILIDADES
GERENCIALES Y
DE LIDERAZGO**

Acreditaciones de ESAN



Membresías de ESAN



COMPONENTE INTERNACIONAL

MÓDULO STAGE INTERNACIONAL OPTATIVO

PARTNER EUROPEO DE PRIMER NIVEL

Una vez concluida la maestría, los estudiantes podrán participar de forma optativa y con un precio especial en el Master in Marketing Science de ESIC Business y Marketing School. Se trata de un programa internacional 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.

ESIC Business & Marketing School es una institución líder en Educación Superior en Europa, especializada en formar profesionales en las áreas de Marketing, Management y Competencias Digitales, cultivando el espíritu innovador y emprendedor. ESIC ofrece una educación de primer nivel que prepara a los estudiantes para enfrentar los desafíos del mercado actual cada vez más interconectado. Cuenta con 123 acuerdos estratégicos con universidades y escuelas de negocios en todo el mundo, 12 campus distribuidos por España y colaboraciones con más de 2,500 empresas internacionales. Además, su red de alumni, está compuesta por más de 70,000 profesionales, lo cual brinda una invaluable comunidad de apoyo y oportunidades de networking.

RANKINGS Y ACREDITACIONES

Por calidad y prestigio nacional e internacional.

EL  **MUNDO**

#1

ESIC líder de España en formación de postgrado.
Marketing y Publicidad.

Forbes

#1

Líderes de España en formación para Alta Dirección.



TOP

Entre las mejores del mundo en MBA, Management, Marketing, Logística, Finanzas, Business Analytics.

**Bloomberg
Businessweek**

#14

ESIC entre las mejores Escuelas de Negocio de Europa.



NUEVO ENFOQUE EN POWER SKILLS

Incorporamos el componente Transformative Executive Journey en nuestras maestrías a fin de que el participante desarrolle Power Skills, combinando habilidades técnicas y blandas necesarias para ser un experto que deja huella en los negocios del futuro.

Este componente se desarrollará en tres ejes:

DESARROLLO PERSONAL

DESARROLLO DE RELACIONES
INTERPERSONALES

DESARROLLO DE LIDERAZGO Y GESTIÓN
DE EQUIPOS





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, mediante exposiciones magistrales y desarrollo de casos prácticos. 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 Gestión de la Energía participarán de esta importante actividad académica, en el que profesores internacionales dictan cátedras en la ciudad de Lima, y donde se reúne la comunidad de estudiantes de maestrías de la Escuela de Negocios de ESAN.



Profesores reconocidos

en escuelas de negocios de nivel mundial.



+50

Cursos dictados por profesores internacionales, por edición.



+1000

Participantes de diferentes maestrías. Participación de alumnos extranjeros.



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



Nota:

Todo el material será virtual, siendo consecuentes con nuestra política de cuidado del medio ambiente.



ESTRUCTURA CURRICULAR

El programa se desarrolla a lo largo de cuatro semestres académicos durante los cuales los participantes adquieren una formación integral para la gestión técnica y económica de las distintas áreas de negocio en las empresas del sector energía.

EJES TEMÁTICOS

IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES

DISEÑO DE LA PROPUESTA DE VALOR

GESTIÓN DE VENTAS Y DIRECCIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

INTEGRACIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y CIERRE

MALLA CURRICULAR

Nuestra malla contempla 48.75 créditos y XX horas lectivas.

PERIODO I

- Dirección estratégica de marketing.
- Insight consumer y creación de valor*.
- Data-Driven Marketing.
- Business Intelligence y Data Mining.
- Estrategias de Segmentación y Posicionamiento.
- Bootcamp I*.
- Bootcamp II*.

PERIODO II

- Estrategias de productos y servicios.
- Pricing y Revenue Growth Management.
- Comunicación 360.
- Gestión de canales de distribución.
- Seminario de Investigación I.
- Branding*.
- Planeamiento presupuestal y control de costos.
- Bootcamp III*.
- Bootcamp IV*.

PERIODO III

- E-marketing*.
- Gerencia de ventas y administración de territorios.
- Gestión de fuerza de ventas y cartera de clientes*.
- Customer Relationship Management.
- E-commerce*.
- Programa de cuotas, Remuneraciones e incentivos.
- Key account management.
- Bootcamp V*.
- Bootcamp VI*.

PERIODO IV

- Trade marketing*.
- Retail and category management*.
- Modelos de pronósticos de ventas.
- Plan de ventas.
- Plan comercial.
- Gestión financiera y ROI Marketing.
- Estrategias de comerciales aplicadas.
- Bootcamp VII*.
- Bootcamp VIII*.
- Bootcamp IX*.

PERIODO V

- Seminario de investigación II*.

* Cursos dictados en modalidad presencial.

Nota:

Con la finalidad de aumentar el networking y enriquecer la dinámica de clase, algunos cursos de cada periodo pueden ser programados para dictarse en conjunto con la Maestría en Dirección de Marketing e Innovación Digital siempre y cuando el contenido sea el mismo. 2. 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.

4 OPCIONES DE ESPECIALIDADES

Una vez concluido el programa, los participantes podrán seguir capacitándose con nosotros con a través de algunas de las siguientes especializaciones a las cuales tendrán acceso con un precio especial*:

INNOVACIÓN, AGILIDAD Y GROWTH HACKING MARKETING

- Agile and innovation marketing
- Estrategias de adquisición de usuarios
- Estrategias de retención y monetización
- Experimentación y optimización continua

CUSTOMER EXPERIENCE MANAGEMENT Y MARKETING RELACIONAL

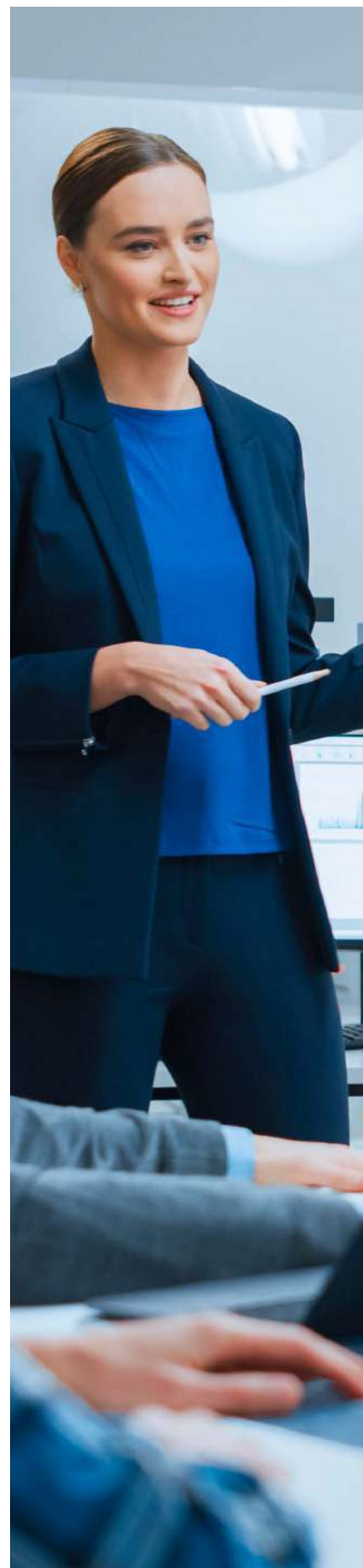
- Diagnóstico de la experiencia del cliente
- Diseño de la experiencia del Cliente
- Customer analytics y medición de la experiencia
- Customer relationship management

MARKETING ANALYTICS

- Data visualization and storytelling
- Análisis y diseño experimental
- Marketing data modelling
- Ejecución comercial y KPIs

MARKETING B2B

- 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



CERTIFICACIONES

EMITIDA POR LA UNIVERSIDAD ESAN:

- **Grado de Maestro en Dirección de Marketing y Ventas**
- **Diploma en Gestión de Marketing**
- **Diploma en Dirección Comercial**
- **Certificado en Transformative Executive Journey**

Beneficio especial para los graduados

Acceso a especializaciones en temáticas de tendencia a nivel comercial con un precio especial por debajo del mercado*.

Opción de cursar el Master en Marketing Science ofrecido por ESIC*

Convalidación de hasta un 45% de cursos para llevar la Maestría en Dirección de Marketing y Ventas.



*Las especializaciones y el Master en Marketing Science se abren con un número mínimo de 15 participantes

PLANA DOCENTE DE RECONOCIDA TRAYECTORIA



JUAN CARLOS LOAYSA

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.



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.

DIRECTOR DE LA MAESTRÍA



CARLOS GUERRERO

Jefe de Marketing de ESAN Posgrado. Ph. D. en Negocios con especialidad en Neuromarketing por la Universidad de Granada (España). Master en Marketing Intelligence por ESIC (España). Especialización en Marketing Leadership por Kellogg School of Management (Estados Unidos). Cuenta con quince años de experiencia como consultor en las áreas de investigación de mercados y diagnóstico empresarial, modelos y planes de negocio, inteligencia comercial y marketing estratégico para empresas locales e internacionales de diversos rubros, entre las que se encuentra Alicorp, BCP, BBVA y Backus.

PLANA DOCENTE DE RECONOCIDA TRAYECTORIA



EDUARDO SOLÍS

MBA por la Universidad Internacional de la Rioja UNIR, México; Maestría en Negocios Digitales por la IE Business School, España. Experiencia como miembro del directorio de Mercado Negro Advertising, General Manager en Grupo la República Digital; actual Business Developer Director en Increnta.



JORGE BULLEMORE



MBA por la Universidad Adolfo Ibáñez (Chile) e Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Diego Portales (Chile), 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.



CHRISTINA SAKSANIAN



Ph.D. en Ciencias de la Administración por ESAN, Máster en Marketing y Matemática Financiera por FGV (Fundação Getulio Vargas - Brasil), y en Publicidad por ESPM (Escola Superior de Propaganda e Marketing - Brasil). Más de veinte años de experiencia en dirección de negocios a nivel Latinoamérica en Procter & Gamble, FASA do Brasil, Dow Chemical y Nestlé.



PABLO LÓPEZ



Ph.D. en Economía de la Empresa por la Universidad Autónoma de Madrid. profesor asociado en el departamento de Economía de la Empresa (Marketing) de la Universidad Carlos III de Madrid. Más de 20 años de experiencia ocupando puestos de responsabilidad en áreas de Investigación y Análisis de Marketing en empresas como Altadis-Imperial Tobacco y Repsol.

CONOCE A TODOS NUESTROS DOCENTES

Nota:

Si alguno de nuestros profesores no pudiera dictar, será reemplazado por otro de igual trayectoria y calidad profesional.



CONOCE MÁS DE LA MAESTRÍA

ADMISIÓN

INFORMES E INSCRIPCIONES:

Lima

Ejecutiva comercial: Melany Kong

C/ 920 094 173

E/ mkong@esan.edu.pe

Piura

Ejecutiva comercial: Silvia Alburqueque

T/ (073) 333 016

C/ 969 101 664

E/ salburqueque@esan.edu.pe

Trujillo

Ejecutiva comercial: Faviola Corcuera

T/ (044) 243 191

C/ 982 474 427

E/ fcorcuera@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

Otras provincias

Ejecutiva comercial: Katia Fribourg

C/ 981 713 576

E/ kfribourg@esan.edu.pe



esan.edu.pe