

DIPLOMA DE
ESPECIALIZACIÓN EN

Innovation Marketing & Strategy

 Inicio:
28 Abril

 Modalidad:
Híbrida

PROPUESTA DE VALOR DEL PROGRAMA

En los últimos años, vivimos una época de cambios vertiginosos, donde los consumidores se vuelven cada vez más exigentes e informados, desafiando constantemente las estrategias comerciales tradicionales. Las empresas deben adaptarse a esta rápida evolución y buscan profesionales que no solo entiendan, sino que también dominen las herramientas necesarias para triunfar en este mundo globalizado e innovador.

En este contexto, ESAN Graduate School of Business reafirma su compromiso con el desarrollo profesional en nuestro país, presentando el Diploma de Especialización en Innovation Marketing & Strategy. Este programa no solo aborda los fundamentos sólidos del marketing, sino que también se sumerge en las vanguardias de la innovación y la estrategia.



¿A QUIÉN NOS DIRIGIMOS?

A gerentes y ejecutivos de empresas que buscan comprender cómo la innovación en marketing puede impulsar el crecimiento y la competitividad de sus organizaciones. Profesionales que trabajan actualmente en el campo del marketing y desean actualizar sus habilidades y conocimientos en estrategias innovadoras. Emprendedores que desean adquirir una comprensión profunda de las estrategias de marketing innovadoras para diferenciarse en el mercado.

CONOCE LA MODALIDAD HÍBRIDA

Presencial con opción de llevarlo en formato virtual hasta el final del programa.

¡Elige la modalidad que mejor se adapte a ti!





VENTAJAS DIFERENCIALES DEL PROGRAMA



EXCELENCIA ACADÉMICA

Más de 60 años formando líderes en el mundo empresarial, ESAN es reconocida a nivel mundial por ofrecer uno de los mejores programas de Educación Ejecutiva y de MBA. Destaca por su solidez académica y su cuerpo docente altamente calificado, logrando así acreditaciones y membresías; todos los aspectos necesarios que le permiten mantener su liderazgo a nivel ejecutivo.



DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Los Diplomas de Especialización de ESAN cuentan con una plana docente de las mejores escuelas de negocios del mundo, con altos grados académicos, así como experiencia gerencial en sus respectivos campos de especialización. Además, cuentan con un alto nivel de compromiso con la educación ejecutiva empresarial.



¿POR QUÉ SEGUIR EL PROGRAMA?

- Contenido del programa.
- Exigencia académica.
- Calidad de la plana docente.
- Reconocimiento a nivel nacional e internacional de ESAN.

CERTIFICACIÓN

DIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN EN INNOVATION MARKETING & STRATEGY

Otorgado por la Universidad ESAN y
ESAN Graduate School of Business.



MALLA CURRICULAR

CURSOS	SESIONES
Pensamiento estratégico y el marketing (P)	10
<i>Consumer and market insights</i> (P)	10
<i>Innovation marketing</i> (P)	10
Estrategia de precios y revenue marketing (V)	10
<i>Retail management</i> (P)	10
<i>Customer centric management</i> (P)	10

1

Pensamiento estratégico y el marketing

- El Proceso de planificación de marketing
- El Análisis estratégico
 - Para saber qué queremos, tenemos que saber dónde estamos
 - Evaluando las opciones estratégicas
- El Planteamiento estratégico
 - Preparando la propuesta de marketing
 - Controlando, evaluando y corrigiendo la ejecución del marketing

Sesiones: 10

2

Consumer and market insights

- La gestión de la información, marco estratégico de la investigación y análisis de la situación
- Métodos, técnicas y herramientas de investigación cualitativa
- Métodos, técnicas y herramientas de investigación cuantitativa
- Nuevas metodologías y estudios de propósito especial

Sesiones: 10

3

Estrategia de precios y revenue marketing

- Introducción a la gestión de ingresos & precios
- El consumidor. Valor percibido y disposición a pagar
- Rol de los costos en la fijación estratégica de precios. Análisis financiero
 - Influencia de la competencia en la fijación estratégica de precios y la gestión de ingresos
- La fijación estratégica de precios & la gestión de ingresos.
 - Herramientas de *pricing*

Sesiones: 10



4

Retail management

- Modelos estratégicos del *retail*
- Modelos estratégicos de gestión del *retail*
- Implementando el pentágono
 - La localización de una tienda
 - El mix de productos que esta debe manejar *lay-out* de una tienda
 - El *lay-out* de una tienda
 - Plan Promocional y sus prácticas de *merchandising*
 - Estrategia y política de precios
 - Los modelos de gestión operacional del *retail*
 - El uso de la tecnología para optimizar la experiencia del cliente

Sesiones: 10

5

Innovation marketing

- Gestión de la innovación
 - Introducción a la gestión de la innovación
 - Operacionalización de la innovación. Tareas del gerente de producto en la innovación
- Pensamiento de diseño
 - Pensamiento de diseño
 - *Design thinking* en la generación de productos nuevos
- Desarrollo de nuevos productos
 - Desarrollo de nuevos productos
 - Identificación de oportunidades e investigación de mercados para productos nuevos
 - Generación de conceptos para productos nuevos. Desarrollo de productos. Lanzamiento de productos.

Sesiones: 10

6

Customer centric management

- El diseño de la estrategia CX
- El diagnóstico de la experiencia del cliente
- El diseño de la experiencia basado en emociones
- La medición y la gestión de la experiencia

Sesiones: 10

Presencial con opción a llevarlo en formato virtual hasta el fin del programa (P)

Notas:

- Todos los cursos tienen una sesión adicional de evaluación, cuya modalidad y horario serán fijados por el profesor.
- Cada sesión es equivalente a 2 horas lectivas, el certificado del programa se emite considerando la cantidad total de horas lectivas cursadas.
- Considerar que una hora lectiva equivale a 45 minutos.
- Las clases grabadas no podrán ser descargadas y están disponibles exclusivamente durante la duración del programa.



PLANA DOCENTE



ALEJANDRO PEREA

MBA por la Universidad de Cambridge, en Inglaterra. Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, UPC. Bachillerato en Psicología e Historia por la PUCP. Más de 18 años de experiencia en el conocimiento del consumidor y marketing. Diseñador de estrategias de gamification certificado por Inuit Place (Barcelona, España). Actualmente es Socio Director de Soluciones de Marketing en El Origen, Behavioural Marketers. Laboró como Sub Gerente de Investigación y Desarrollo de Negocios en Química Suiza, como Jefe de Segmentos y Oferta de Valor en Banco Financiero y como Consumer Marketing Manager en Nestlé Perú. Desarrolló labor profesional en otras empresas como el Banco de Crédito BCP e Ipsos Apoyo.



GUSTAVO REYES

Magíster en Marketing por ESAN. Máster en Marketing Science por ESIC. Magíster en Administración Estratégica de Empresas por Centrum- PUCP. Bachiller en Economía por la Universidad Nacional Agraria La Molina. Gerente de Desarrollo de Categoría Sparkling Soft Drink de Corporación Lindley. Especialista en Inteligencia de Mercados, Investigación de Mercados y Revenue Management. Experiencia docente de pre y postgrado en la especialidad de Marketing. Actualmente se desempeña como Global Revenue Growth Manager en AJEGROUP, Presidente del Comité de Innovación de la Sociedad Nacional de Industrias, Director de la Sociedad Peruana de Marketing, Miembro del Jurado de los Premios EFFIE Perú.



RAFAEL MACÍAS

Ejecutivo senior con más de 27 años de experiencia gerencial exitosa en la gestión Comercial y Gerencia General de empresas multilatinas, multinacionales y familiares, líderes en la industria de consumo masivo e hidrocarburos (Solgas, Protisa Perú, Clorox y Corporación TDN - Todinno). Actualmente es el Managing Partner en Perú de la consultora en estrategia corporativa CTD Partners Consulting y es miembro de directorios de importantes empresas peruanas y extranjeras. Es profesor universitario con más de 27 años de experiencia, siendo actualmente profesor de la Maestría de Marketing de ESAN y miembro de su Comité Consultivo.



ALVARO LEÓN-GAMBETTA

Magíster en Dirección de Marketing por Centrum (PUCP). Especializado en Investigación de Mercados por la Universidad del Pacífico. Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima. Experiencia en marketing de retail, consumo masivo y la industria farmacéutica. Experiencia en mejora de procesos y transformación hacia cultura ágil en retail y la industria farmacéutica. Actualmente es Líder de Transformación de Sodimac y Maestro. Docente de Pregrado de la Universidad de Lima.



HUGO RODRÍGUEZ

MBA por ESAN. Coordinador del Programa Internacional de Alta Especialización en Gestión del Retail de ESAN. Más de 30 años de experiencia profesional en los sectores de consumo masivo y retail en Brasil, Chile y Perú como presidente ejecutivo, gerente general, director de ventas, director de compras y director de Category Management en Grupo Pão de Açúcar, Farmacias Ahumada do Brasil, Pepsico do Brasil, Procter & Gamble y grupo BBVA.



MANUEL RAMOS

Consultor en Gestión de la Experiencia del Cliente, experiencia del colaborador y Customer Success. Experiencia en empresas privadas, del estado y servicios de consultorías en diversas industrias. Magíster en Administración por la Universidad ESAN y Certificado por Strativity Group en Customer Experience Management.

(*) 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.



CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA



DURACIÓN

5 Meses
aproximadamente



HORARIO Y
FRECUENCIA

Lunes y jueves
de 7:00 a 10:30 p.m.



CANTIDAD
DE HORAS

El programa equivale a un total de

120 horas
lectivas

Sesiones: **60**

(1) Las fechas programadas pueden ser sujetas a cambio, con la anticipación necesaria

VALOR DEL
PROGRAMA: S/8,500

Obtén
8 % de descuento

Por pago
al contado



CONVERSEMOS



¿QUÉ ES



ESAN Alumni Career Services es el nexo entre los egresados y las oportunidades empresariales. Esta unidad de la Escuela de posgrado presta servicios de actualización de competencias, empleabilidad y visibilidad a los participantes del Diploma.

¿Qué beneficios y servicios ofrece para tu programa?

✓ La actualización permanente de competencias mediante seminarios y talleres especialmente diseñados para el desarrollo profesional de los interesados.*

✓ Un Reporte de Empleabilidad, el cual incluye un informe con los puntos más resaltantes:

- El primer informe es de pruebas psicológicas laborales.
- El segundo informe incluye recomendaciones sobre los puntos más relevantes para mejorar el CV.
- El informe final es acerca del perfil de LinkedIn.

Este conjunto de informes permite identificar las competencias más resaltantes del profesional y trabajar en su estrategia ante futuras búsquedas laborales, cambios de carrera o ascensos.

* Considerar que los talleres y seminarios tendrán un costo adicional.



CONTÁCTANOS

LIMA



Gisella Tejada

✉ gtejadac@esan.edu.pe

☎ 942 039 224

AREQUIPA



Glendy Torreblanca

✉ gtorreblanca@esan.edu.pe

☎ 966 955 350 - 990 077 911

TRUJILLO



Nícida Méndez

✉ nmendez@esan.edu.pe

☎ 948 312 846 - 990 077 897

ICA



Melody Candela

✉ mcandelar@esan.edu.pe

☎ 942 046 916

OTRAS CIUDADES



Katia Fribourg

✉ kfribourg@esan.edu.pe

☎ 981 713 576

esan.edu.pe



esaneducacionejecutiva



Jr. Alonso de Molina 1652, Santiago de Surco

esan.edu.pe/educacion-ejecutiva

Acreditaciones



Membresías

