

Maestrías Especializadas

Ecosistema

Marketing y Dirección Comercial



Maestría en Dirección de Marketing e Innovación Digital



Domina el marketing en la era digital

Nº 1 **Nº 6** **QS WORLD**
University Ranking 2026
Global MBA Ranking
PERÚ LATAM

Palabras del Director



Carlos Guerrero

En un entorno cada vez más competitivo, las empresas necesitan líderes capaces de integrar marketing y ventas para generar valor y resultados. La Maestría en Dirección de Marketing y Ventas de ESAN forma profesionales que dominan ambas áreas, alineando estrategias, gestionando equipos comerciales y potenciando el desempeño organizacional.

El programa combina formación académica de alto nivel con certificaciones en marketing y ventas, una Semana Internacional, un stage opcional en ESIC y el módulo Transformative Executive Learning, que fortalece las habilidades de liderazgo y gestión necesarias para dirigir con impacto.

Ph. D. en Negocios con especialidad en Marketing por la Universidad de Granada (España), Máster en Marketing Intelligence por ESIC (España) y MBA con especialización en Marketing Internacional por ESAN. Especialista en marketing, investigación de mercados e inteligencia comercial.

Director de las Maestrías en Marketing y Ventas, y en Dirección de Marketing e Innovación Digital. Jefe de Marketing de Posgrado en ESAN Graduate School of Business.

Acreditaciones de ESAN



Membresías de ESAN



Nuestros Pilares



01

Visión estratégica y operativa

El 35% de la malla curricular tiene enfoque internacional, con componentes como el Máster en Marketing Science (ESIC Business & Marketing School) y la International Week.

02

Marketing Digital y uso de tecnologías aplicadas al marketing

Forma profesionales capaces de adaptarse con agilidad a nuevas tendencias y herramientas, manteniendo una visión estratégica y de largo plazo en la gestión comercial.

03

Innovación y toma de decisiones de alto impacto

Promueve decisiones basadas en análisis cuantitativos que aseguran la rentabilidad y sostenibilidad de las organizaciones.

04

Tendencias contemporáneas en marketing

Enfatiza el ámbito digital y el uso de herramientas tecnológicas que fortalecen la visión internacional del profesional.

05

Habilidades gerenciales y de liderazgo

Desarrolla líderes estratégicos e innovadores capaces de desenvolverse en entornos globales y digitales.

6 certificaciones



1 Grado de Maestro en
Dirección de Marketing e Innovación Digital

2 Certificado en
Marketing Estratégico

3 Certificado en
Product Manager

4 Certificado de especialidad

- ✓ Innovación, agilidad y growth hacking marketing
- ✓ Marketing analytics
- ✓ Customer experience management y marketing relacional
- ✓ Dirección de ventas
- ✓ Marketing B2B

5 Certificado en Transformative Executive Journey

6 Diploma Internacional en
Marketing Digital y Tecnologías
Aplicadas al Marketing



Componente Internacional

Diploma Internacional en Marketing Digital y Tecnologías Aplicadas al Marketing



Como parte del componente internacional, los estudiantes cursarán un módulo dictado por ESIC Business & Marketing School, que combina clases virtuales y una semana presencial intensiva en Madrid. Este módulo ofrece una visión actualizada sobre marketing digital, growth marketing, big data, marketing automation y tecnologías aplicadas, integrando teoría y práctica para desarrollar competencias globales.

ESIC es una institución líder en Europa en marketing, management y competencias digitales, reconocida por su enfoque innovador y su amplia red internacional

#12 HIGH IMPACT INDICATORS RANKING CYD

#15 SPAIN QS WORLD UNIVERSITY RANKINGS

#3 SPAIN multirank

#90 WORLDWIDE youth incorporated

TOP 20 SPAIN Forbes

#16 SPAIN THE IMPACT RANKINGS

#5 SPAIN multirank



**ESAN
INTERNATIONAL
WEEK®**



Cada año, ESAN realiza la International Week, una actividad que conecta a los alumnos con un entorno global de gestión con las últimas tendencias y prácticas gerenciales mediante conferencias magistrales y desarrollo de casos prácticos.

Este intercambio académico y cultural con estudiantes y profesores de distintas maestrías y universidades internacionales, fortalece el liderazgo, networking y visión global.

+30

Cursos dictados por profesores internacionales, por edición.

+12 000

Participantes de maestrías y alumnos extranjeros hasta hoy.

+900

Profesores de escuelas de negocios de nivel mundial a través de sus ediciones.

2 veces al año

en enero y julio. En semana intensiva.

*Los alumnos participarán en uno o dos cursos a lo largo de la maestría, según la programación de la misma.

Malla Curricular

Basamos nuestra malla curricular en tres pilares que forman líderes integrales: una sólida base en negocios, dominio técnico en su especialidad y el desarrollo de habilidades gerenciales

Duración: 24 meses

Periodo I

- Dirección estratégica de marketing
- Insight consumer y creación de valor *
- Data-driven y analítica digital
- Investigación de mercados off-line y on-line *
- Business intelligence y data mining
- Estrategias de segmentación y posicionamiento
- TEJ: Gestión eficaz del tiempo y la frustración *
- TEJ: Autoconocimiento e inteligencia emocional *

Periodo II

- Product management and innovation
- Pricing y revenue growth management
- Comunicación 360°, publicidad e imagen corporativa
- Distribución omnicanal y trade marketing
- Seminario de investigación I
- Branding *
- Planeamiento presupuestal y control de costos
- TEJ: Comunicación efectiva y storytelling *
- TEJ: Creatividad y pensamiento disruptivo *

Periodo III

- Customer experience y estrategias de fidelización
- Estrategias de posicionamiento en buscadores y redes sociales
- Social marketing networks **
- Inbound marketing y gestión de contenidos **
- E-Commerce *
- Growth hacking marketing ***
- Big Data, marketing automation e IA aplicadas a la gestión comercial ***
- TEJ: Networking y desarrollo de relaciones *
- TEJ: Gestión de la marca personal *

Periodo IV

- Electivo 1 *
- Electivo 2 *
- Electivo 3
- Electivo 4
- Plan comercial
- Estrategias comerciales aplicadas
- Gestión financiera y ROI marketing
- TEJ: Liderazgo inspirador y coaching *
- TEJ: Desarrollo y gestión de equipos de alto desempeño *
- TEJ: Negociación y manejo de conflictos *

Periodo V

- Seminario de investigación II *

* Cursos dictados en modalidad presencial.

** Cursos dictados por ESIC en modalidad online.

*** Cursos dictados por ESIC en modalidad presencial en España.

■ Negocios ■ Especialidad ■ Habilidades Gerenciales: Transformative Executive Journey (TEJ)

Nota: 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.

5 Opciones de Especialidad

Elige entre cuatro especialidades clave para afinar tu perfil profesional y convertirte en un referente en tu industria.



• 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



• Dirección de ventas

Gerencia de ventas y administración de territorios

Programa de cuotas, remuneraciones e incentivos

Key account management

Customer relationship management



• 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



Transformative Executive Journey

Conocimiento especializado

+

Transformative Executive Journey

POWER SKILLS

Incorporamos el componente Transformative Executive Journey para desarrollar las habilidades gerenciales de los participantes y prepararlos para liderar con visión e impacto en sus organizaciones.

Enfocado en 3 ejes



Desarrollo Personal

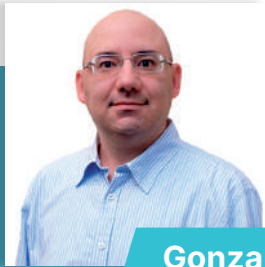


Relaciones Interpersonales



Liderazgo y Gestión de Equipos

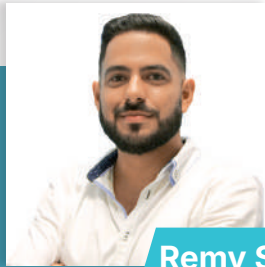
Plana docente de reconocida trayectoria



Gonzalo Guerra

MBA por ESAN Graduate School of Business

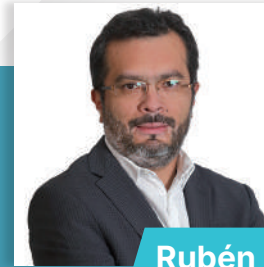
Managing Director
Dichter & Neira



Remy Sotomayor

Maestro en Marketing por la Universidad ESAN

Regional Manager (Chile, Perú Colombia) of App Marketing
Falabella.com



Rubén Ahomed

MBA por la University of Surrey, Inglaterra

Gerente General
Grupo La República



Rafael Macias

Ejecutivo senior con más de 20 años en consumo masivo y energía.

Exgerente general
Corporación TDN, Causa, Axur y Clorox



Alvaro León

Master en Marketing por EADA Business School

Subgerente de Transformación y Lean
SODIMAC



Gustavo Reyes

Especialización en Pricing Strategy Optimization en University of Virginia

Global Revenue Growth Manager
AJE



Gerardo Herranz

Máster en Sistemas de Información e Investigación de Mercados

Responsable de Analítica de Clientes
Leroy Merlin



Jesús Hernández

PhD. en Alta Dirección de empresas CEO en A04Media

Ha trabajado en proyectos para
Nike, Disney, Electronic Arts, Samsung, McDonalds.



Miriam Martínez

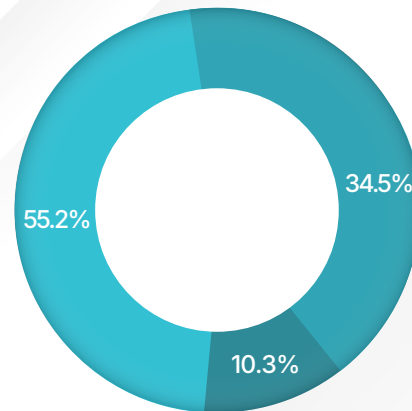
PhD. en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Granada

Profesora titular
Universidad de Granada, España.



Nuestros Estudiantes

21 a 30 años



31 a 35 años

41 a más



Empresas

- Club Universitario
- Verisure
- Rosé
- Siemens
- Senati
- Ferreyros
- Banco Falabella Perú
- San Fernando
- Belcorp



Posiciones

- Gerente General
- Jefes
- Coordinador
- Especialista
- Analista
- Consultor
- Representante



Beneficios de ESAN Alumni



ACTUALIZACIÓN DE COMPETENCIAS

- Talleres y webinars
- Programa de Aceleración Profesional



REALIDAD LABORAL

- Bolsa de Trabajo ESAN y Bolsa de Trabajo Higheread
- Asesoría CV y perfil LK
- Pruebas psicométricas
- Estudios de empleabilidad
- Feria Laboral



VISIBILIDAD Y NETWORKING

- Asesoría para el desarrollo de tu red de contactos y marca personal





*Los servicios brindados en esta área están sujetos a actualización o modificación.

CONTÁCTANOS




LIMA

 **Melany Kong**

 920 094 173
 mkong@esan.edu.pe

PIURA

 **Margaret Leandres**



 (073) 333 016
 990 007 915 / 969 724 422
 mleandres@esan.edu.pe

 **Silvia Alburqueque**



 964 101 664
 salburqueque@esan.edu.pe

AREQUIPA

 **Glendy Torreblanca**



 966 955 350 / 990 077 911
 gtorreblanca@esan.edu.pe

 **Gelsey Ramírez**

 945 030 182
 gramirez@esan.edu.pe



HUANCAYO

 **Mónica Cutipa**



 943 896 519
 mcutipa@esan.edu.pe

TRUJILLO

 **Nícida Méndez**



 990 077 897 / 975 360 044 /
948 312 846
 nmendez@esan.edu.pe

 **Faviola Corcuera**

 982 474 427
 fcorcuera@esan.edu.pe



CUSCO, CHICLAYO, ICA

 **Melody Candela**

 942 046 916
 mcandelar@esan.edu.pe

OTRAS REGIONES

 **Katia Fribourg**

 981 713 576
 kfribourg@esan.edu.pe

Acreditaciones de ESAN



Membresías de ESAN

