



MAESTRÍA

DIRECCIÓN DE
MARKETING
Y GESTIÓN
COMERCIAL

Ready for the future?_

Esta
Maestría te
cambiará
la vida

Información General



DURACIÓN:
20 meses



PRECIO:
S./46.800



**BECAS Y
AYUDAS**



FINANCIACIÓN



EN ESPAÑOL



PRESENCIAL



**SEMANAS
PRESENCIALES EN
MADRID O MIAMI (*)**



**MÉTODO
DEL CASO**



**TUTORÍAS
PERSONALIZADAS**



**BOLSA
EMPLEO**

MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

La necesidad del estudio y la comprensión de las diferentes funciones del marketing y de la comercialización en las organizaciones del siglo XXI han determinado que la Escuela de Postgrado de la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL) y ESIC Business & Marketing School desarrollen la Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial orientada a satisfacer estos requerimientos. Así, esta maestría brinda una preparación teórico-práctica que capacita a los estudiantes para dirigir las áreas de marketing y gestión comercial en empresas de diferentes rubros. Asimismo, reciben una formación humanística y de desarrollo personal con valores éticos y responsabilidad social. En ese sentido, la maestría está orientada al desarrollo de conocimientos y habilidades que capaciten a los alumnos para asumir puestos de responsabilidad en las organizaciones, así como en la adopción de actitudes positivas y de iniciativas de creatividad y vocación empresarial que favorezcan la creación de nuevas empresas o el desarrollo de nuevos productos/mercados.

(*) Las semanas internacionales no incluyen pasajes ni estadía.

Información General

Ventajas

- ➔ Doble acreditación internacional (USIL - ESIC).
- ➔ Plana docente altamente calificada de ESIC (España) y de la EPG-USIL (Perú).
- ➔ Semana internacional en Madrid, España.
- ➔ Estudiar en la escuela nº 1 en Marketing y Dirección Comercial en España [*].

Perfil del participante

- ➔ Profesionales que ocupan cargos de dirección en el área de marketing o afines, así como empresarios y trabajadores independientes conscientes de la necesidad de un conocimiento profundo y experiencias prácticas de marketing.
- ➔ Todo aquel ejecutivo que desee desempeñar un cargo directivo en las áreas de marketing y gestión comercial.
- ➔ Directivos que deseen reforzar sus conocimientos en el área y obtener ventajas competitivas.



Objetivos

- ➔ Acercar el marketing al alumno desde una perspectiva directiva a través de la exploración de problemas, la formulación de estrategias y la toma de decisiones reales.
- ➔ Formular y analizar estrategias e implementar planes de marketing en entornos nacionales e internacionales.
- ➔ Ejecutar, con éxito, actividades de marketing promocional y relacional e implementar y poner en práctica planes de ventas, controlando su cumplimiento.
- ➔ Conocer y llevar a cabo adecuadamente previsiones de venta y proporcionar los conocimientos y habilidades necesarias para organizar una red de ventas.



Estructura Curricular

CICLO I

- Dirección de Marketing Estratégico - ESIC
- Investigación de Mercados - USIL
- Liderazgo y Proceso de Toma de Decisiones en Marketing - USIL

CICLO II

- Planificación Estratégica de Marketing - ESIC
- Innovación en Marketing: Pensamiento Lateral - USIL
- Análisis de Clientes - USIL

CICLO III

- Dirección de Nuevos Productos y Servicios - ESIC
- Política de Precios - USIL
- Trade Marketing - USIL
- Marketing y Análisis Financiero - USIL

CICLO IV

- Comunicación Estratégica y Gestión de Marcas - ESIC
- Análisis de Mercados, Métricas y Modelos de Decisión - USIL
- Estrategia de Marketing Internacional - ESIC
- Seminario de Proyecto Integrador de Marketing Aplicado (PIMA) - USIL

CICLO V

- Dirección de Ventas y Herramientas de Negociación - USIL
- Marketing Digital - Simulador de Marketing - ESIC
- Proyecto Integrador de Marketing Aplicado (PIMA) - USIL

Conócenos



USIL International Business School (UIBS) de la Universidad San Ignacio de Loyola, la primera escuela de negocios peruana norteamericana, se caracteriza por su visión internacional, el compromiso con la innovación de clase mundial, la economía del siglo XXI y el carácter emprendedor de sus estudiantes.

USIL International Business School tiene acuerdos con Universidades Internacionales de primer nivel para la realización de diferentes programas como es el caso de la Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial donde **ESIC Business and Marketing School**, otorga un master del mismo nombre; o el MBA UQAM, donde la **Escuela de Ciencias de la Gestión (ESG) de la UQÀM**, Université du Québec à Montréal otorga un grado extranjero. Además, con The Valley Digital Business School, ofrece un programa virtual de Marketing Digital.

Estas alianzas hacen de USIL Internacional Business School, la primera escuela de negocios peruana norteamericana, un referente en la educación de posgrado a nivel mundial.



Profesores y Profesionales de primer nivel y experiencia Internacional



Método del caso para adquirir conocimientos y experiencias reales de las empresas



Visión Internacional y sedes en varios países



Innovadores para adquirir las nuevas habilidades del siglo XXI



Excelencia Educativa



Programas flexibles que se adaptan a las necesidades de los profesionales

Estamos comprometidos con el desarrollo personal y profesional de los ejecutivos y empresarios para que generen el máximo valor económico y social en sus organizaciones



La Corporación San Ignacio de Loyola es una organización educativa que cuenta con 49 años de exitosa trayectoria, teniendo como prioridad el éxito profesional de todos sus graduados. Contamos para ello con el respaldo de una amplia experiencia académica y empresarial que atiende a diversos segmentos con propuestas educativas a medida y de alto valor para cada uno de ellos.

Nuestra Escuela de Postgrado, con más de 19 años en el mercado, inició operaciones en octubre de 1996, con el objetivo de constituirnos y ocupar un espacio en el sector de la formación de ejecutivos, empresarial y de negocios como una escuela global, altamente competitiva y dedicada a la formación y desarrollo de líderes, gerentes y especialistas que buscan la generación del máximo valor económico y social en las organizaciones donde se desempeñen.



Profesores

El profesorado de USIL International Business School es uno de los pilares fundamentales de su éxito. Su claustro destaca por su experiencia académica y profesional además de sus habilidades a la hora de transmitir el conocimiento y motivar e inspirar a los estudiantes. USIL International Business School cuenta con profesores internacionales y expertos en sus áreas de conocimiento.

JULIO ALARD JOSÉ MARÍA - ESIC

Grados Académicos

Doctor en Economía por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por La Universidad Complutense de Madrid de España.

Puestos más relevantes

Actualmente, es director del Departamento Académico de Dirección de Comunicación y Director del Aula Multimedia en ESIC. Miembro del Consejo Editor de la Revista Internacional de Investigación en Comunicación aDResearch ESIC.

JOSÉ MARÍA CUBILLO PINILLA - ESIC

Grados Académicos

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. Máster en Economía (DEA) por la Universidad Autónoma de Madrid.

Puestos más relevantes

Actualmente, es director del Departamento de Dirección de Marketing, director del Máster Universitario en Gestión Comercial y del Máster en Dirección de Marketing de ESIC. Es editor de la revista científica ESIC Market (en cursiva y mayúscula inicial y minúsculas).

MÓNICA ESPINOSA DE LOS MONTEROS GONZÁLEZ - ESIC

Grados Académicos

Licenciada en Ciencias Económicas, con especialidad en Economía de la Empresa Universidad Complutense de Madrid de España.

Puestos más relevantes

Directora de Marketing del Grupo Contrucía-España-Madrid. Docente de la Universidad Europea de Madrid y de ESIC.

JESÚS HERNÁNDEZ RUIZ - ESIC

Grados Académicos

Doctor en Economía de la Empresa (Ph. D.) por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, España. MBA en Dirección de Empresas y Marketing por ESIC.

Puestos más relevantes

Fundador y director gerente de A04Media (Publixed Media), empresa líder en innovación y consultoría tecnológica mobile y marketing interactive.

AGUSTÍN LÓPEZ QUESADA FERNÁNDEZ - ESIC

Grados Académicos

Candidato a doctor en Marketing Avanzado y máster oficial en Dirección Comercial y Marketing por la Universidad Rey Juan Carlos. Máster Cum Laude en Dirección de Comercio Internacional y Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC.

Puestos más relevantes

Socio director de Know-How, asesoramiento y consultoría de dirección empresarial, estrategia, marketing y ventas. Director general de Aquasolid (España), comercializadora de productos industriales, con alta innovación en marketing, referentes al ahorro de agua.

LUIS SÁNCHEZ VILLA - ESIC

Grados Académicos

MBA, Máster en Gestión Comercial y Marketing por el Instituto de Empresa. Titulado superior por el Instituto de Empresa.

Puestos más relevantes

Cuenta con experiencia en marketing en mercados internacionales, en diversos países, y principalmente en los sectores industrial, de bienes de consumo, mercado deportivo, electrodomésticos, servicios, home entertainment, publicidad y consultoría. Coordinador de los másteres MIM e IMBA en ESIC. Profesor de posgrado en ESIC Business & Marketing School.

Profesores

LUIS ALBERTO BAILLY VELASCO - USIL

Grados Académicos

Doctor en Administración por la Universidad Nacional Federico Villarreal. Magíster en Marketing por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

Puestos más relevantes

Director de Ventas Videotron (Canadá). Superintendente de Operaciones en el Grupo Armco.

EDUARDO BARRANTES BRAVO - USIL

Grados Académicos

MBA por la Macquarie Graduate School of Management de Sydney, Australia. Maestría en Dirección Estratégica de Marketing por la Universidad Politécnica de Madrid, España. Licenciado en Ciencias Económicas por la Pontificia Universidad Católica de Sao Paulo, Brasil.

Puestos más relevantes

Gerente de Distribuidora en UCP Backus y Johnston. Managing Director y Presidente del directorio de Gi Group Brasil. Country Manager en Grupo AJE, Brasil.

LUIS GILBERTO DÍAZ URZÚA - USIL

Grados Académicos

Doctor en Ciencias de la Educación por la Universidad de San Martín de Porres. Magíster en Administración y Negocios por la Universidad Diego Portales (Chile).

Puestos más relevantes

Gerente general de la Asociación Nacional de Cadenas de Farmacias. Director comercial en Boticas FASA.

PEDRO GUSTAVO FLORES PEÑA - USIL

Grados Académicos

Doctor en Administración de Empresas por la Universidad Nacional Federico Villarreal. Maestro en Administración de Empresas por EUDE Business School – España. Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad San Martín de Porres.

Puestos más relevantes

Gerente de Marketing en Compañía Textil Fraz Mercantil. Gerente de Comercialización en Nalsani – Colombia. Gerente de Marketing en la cadena de tiendas Dollar City.

NIRIA MARLENY GOÑI ÁVILA - USIL

Grados Académicos

Doctora en Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México. Maestra en Administración Pública por el Centro de Investigación y Docencia Económicas, México.

Puestos más relevantes

Directora Adjunta en el Centro de Estudios en Justicia y Derechos Humanos (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos) Jefe del Área de Integración CENTRUM Católica- PUCP.

JOSÉ MIGUEL SOLANO MORALES - USIL

Grados Académicos

Doctor en Administración con mención en Marketing por la Escuela de Postgrado USIL. Magíster en Administración.

Puestos más relevantes

Gerente de Mercadeo en Coca Cola. Director de Proyectos en Arellano Marketing.

CARLOS HERRERA NAVAMUEL - USIL

Grados Académicos

Magíster en Administración por ESAN. Bachiller en Administración de Empresas por la Universidad del Pacífico.

Puestos más relevantes

Gerente de Marketing, Ventas y Servicio Técnico en CPPQ, Grupo Brescia. Gerente de Desarrollo de Nuevos Negocios en CCR Latam, Latin Panel Perú. Gerente General en SYS-Q Food Service, Grupo Austracorp.

PATRICIA RODRÍGUEZ ROMÁN - USIL

Grados Académicos

Magíster en Administración de Negocios por la Escuela de Postgrado de la Universidad San Ignacio de Loyola.

Puestos más relevantes

Directora y gerente de Acierto, empresa peruana que brinda servicios de consultoría en investigación de mercado y capacitación en temas de marketing. Directora del Área de Extensión de la Escuela de Postgrado de la USIL.

HUGO FABRIZIO PEREA FLORES - USIL

Grados Académicos

Master in Social Science Economics por la London School of Economics. Bachiller en Economía por la PUCP.

Puestos más relevantes

Jefe del Departamento de Modelos Económicos del Banco Central de Reserva del Perú. Gerente de Estudios Económicos del BBVA Banco Continental.

Testimonios



"He ampliado mi visión del entorno económico, para generar mejores estrategias de marketing" "Los casos me han facilitado la toma de decisiones complejas y el análisis de cada arista del problema" "He recibido el feedback y el apoyo de los mentores para conseguir los objetivos académicos" "Ha sido una experiencia que espero repetir"



"El curso virtual en Gerencia de Empresas ha sido una experiencia enriquecedora" "El Diplomado en Gerencia de Empresas es importante para mí, para mi desarrollo profesional" "Me estoy animando para ir a por la maestría y seguir siendo parte de la familia San Ignacio Business School" "Quiero resaltar el campus virtual es de primera, y la plataforma muy amigable"



"Quiero destacar el trabajo, el apoyo y la motivación constante de los mentores" "El desarrollo de los casos prácticos, me ha permitido analizar problemas y situaciones de gestión en contextos reales" "Los temas son explicados de forma didáctica y clara" "Antes, durante y después de mi participación en el diplomado la orientación ha sido adecuada y las soluciones oportunas"

He ampliado mi visión del entorno económico, para generar mejores estrategias de marketing



Lo que nos diferencia



Prestigio y experiencia



Contenidos de actualidad



Alianzas internacionales



Metodología del caso



Profesores y mentores expertos
nacionales e internacionales



Red de Networking Internacional



Alta empleabilidad de nuestros
egresados



Semanas presenciales en Madrid y
Miami



Políticas de becas, ayudas y
financiamiento



¿Hablamos?



LIMA: Av. La Fontana 750. La Molina



LIMA: +51 1 518-3333



informes.epg@usil.edu.pe



epg.usil.edu.pe