

**EXPERTOS**  
QUE DEJAN HUELLA

Ecosistema Marketing

Maestría en  
**Dirección de  
Marketing y Ventas**

 Semipresencial

**Nº 1**  
PERÚ  
**QS WORLD**  
University  
Ranking  
2024  
**Nº 7**  
LATAM  
Global MBA Rankings

[esan.edu.pe](http://esan.edu.pe)

 **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 que exigen respuestas ágiles y efectivas de las empresas. En este contexto, el trabajo coordinado entre el marketing y ventas se torna crucial, los directores comerciales deben ser capaces de liderar el diseño, la comunicación de propuestas de valor y 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 una malla equilibrada que cubre exhaustivamente ambos campos, siendo así el único programa en el país enfocado en formar líderes capaces de integrar estrategias de marketing y ventas de manera efectiva. Nuestros estudiantes aprenderán a identificar oportunidades de mercado, diseñar propuestas de valor atractivas y liderar equipos de ventas orientado a los resultados; preparándose así para asumir roles de dirección comercial de alto nivel.

Los participantes de nuestra maestría no solo recibirán una educación de primera en marketing y ventas, 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. Asimismo, 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**



**COMPREENSIÓN  
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**





## NUEVO ENFOQUE EN POWER SKILLS

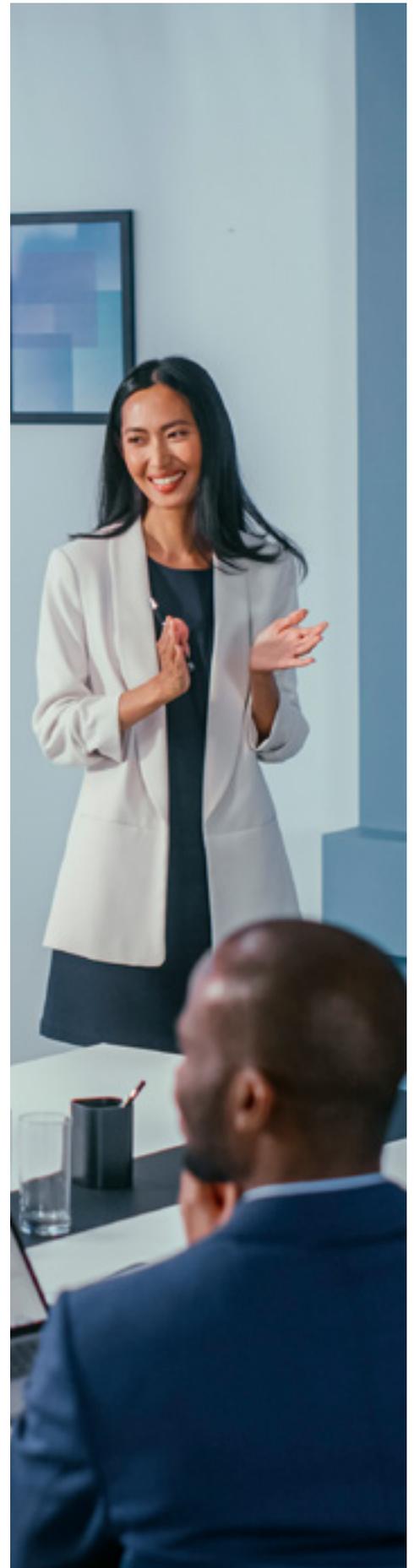
ESAN desarrolla el Transformative Executive Journey como un módulo enfocado en potenciar las habilidades blandas de profesionales en ascenso con miras a prepararlos para asumir exitosamente roles gerenciales y convertirse en agentes de cambio que destaquen en un entorno empresarial en constante cambio.

Este programa se incorpora de manera integral en el plan de estudios, centrándose en tres pilares clave

DESARROLLO PERSONAL

DESARROLLO DE RELACIONES INTERPERSONALES

DESARROLLO DE LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS



# COMPONENTE INTERNACIONAL

## MÓDULO STAGE INTERNACIONAL OPTATIVO



### PARTNER EUROPEO DE PRIMER NIVEL

Una vez concluida la maestría, los estudiantes podrán participar de manera opcional, con un precio especial, en el Máster en Marketing Science de ESIC Business & 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, consumidores y la competencia, agilizando 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 colaboración con más de 2.500 empresas internacionales. Además, su red 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.

**#1**

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

**#1**

Líderes de España en formación para Alta Dirección.



**TOP**

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

**#14**

ESIC entre las mejores Escuelas de Negocio de Europa.



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 participarán de esta importante actividad académica, en el que profesores internacionales dictan cátedras en el campus ESAN, 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 obtendrán una formación integral para la gestión y elaboración de planes de marketing exitosos mediante la elaboración de propuestas de valor competitivas y manejo eficaz de equipos

### 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 a lo largo de 4 periodos más el periodo de tesis o trabajo de investigación

## PERIODO I

- Dirección Estratégica de Marketing
- Insight Consumer y Creación de Valor\*
- Data-Driven Marketing
- Investigación de Mercados\*
- 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 ESPECIALIZACIÓN

Una vez concluido el programa, los participantes podrán seguir capacitándose con nosotros a través 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

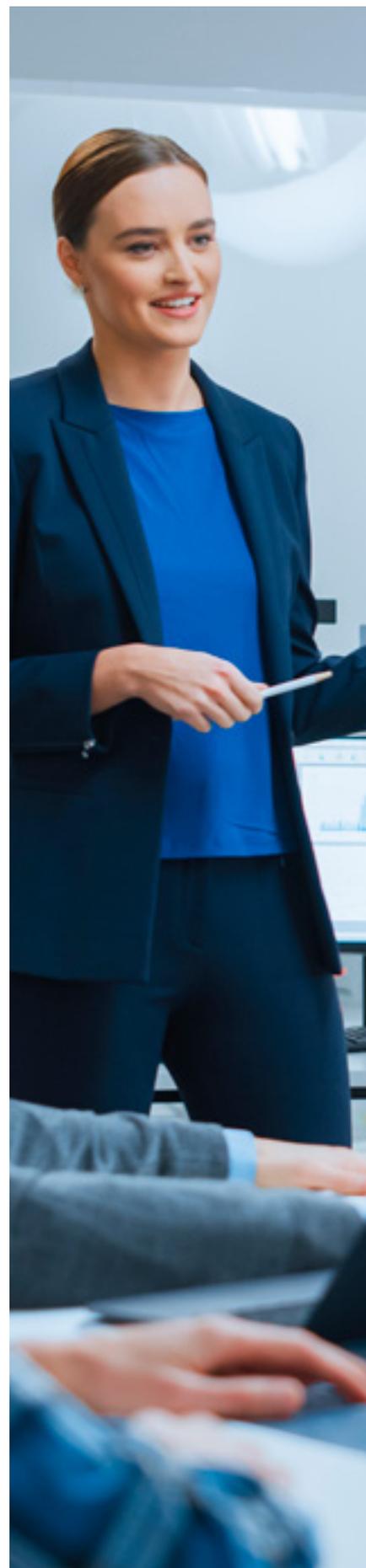
- Diagnóstico de la experiencia del cliente
- Diseño de la experiencia del Cliente
- Customer analytics y medición de la experiencia
- Customer relationship management

## 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

## EMITIDAS POR LA UNIVERSIDAD ESAN:

- **Grado de Maestro en Dirección de Marketing y Ventas**
- **Certificado en Gestión de Marketing**
- **Certificado 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 aberturan 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. Actual Gerente Nacional de Ventas en Molitalia S.A.



**REMY SOTOMAYOR**

Maestro en Marketing por la Universidad ESAN. Actual Regional Manager (Chile, Perú Colombia) of App Marketing en Falabella.com y ganador del concurso Global de Innovación de Falabella.



**RUBÉN AHOMED**

MBA por 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 más de 20 años de experiencia gerencial en empresas de Consumo Masivo y Energético. Ha liderado áreas de Marketing, Ventas y Trade Marketing en empresas nacionales y multinacionales. Experiencia como 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**

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). Más de diez años de experiencia como consultor en áreas de investigación y diagnóstico empresarial de mercados, modelos y planes de negocio, inteligencia comercial y marketing estratégico para empresas locales e internacionales como Alicorp, BCP, BBVA y Backus.

# PLANA DOCENTE DE RECONOCIDA TRAYECTORIA



**EDUARDO SOLIS**

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 Incenta.



**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

Ica  
Ejecutiva comercial: Melody Candela  
C/ 942 046 916  
E/ mcandelar@esan.edu.pe

Piura  
Ejecutiva comercial: Margaret Leandres  
T/ (073) 333 016  
C/ 990 077 915 / 969 724 422  
E/ mleandres@esan.edu.pe

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

Trujillo  
Ejecutiva comercial: Nícida 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



Información actualizada al: 01/10/24



[esan.edu.pe](https://www.esan.edu.pe)

UNIVERSIDAD ESAN - RUC:20136507720