

MAESTRÍA EN  
**Dirección de  
Marketing y  
Ventas**

 **SEMIPRESENCIAL**



# PRESENTACIÓN DE LA MAESTRÍA

La Maestría en Dirección de Marketing y Ventas permitirá a los participantes desarrollar las competencias gerenciales requeridas para tomar decisiones comerciales tanto de carácter estratégico como operativo considerando una visión completa del mercado. Asimismo, potenciará las habilidades necesarias para dirigir con éxito equipos comerciales.

## NUESTROS DIFERENCIALES



Acreditaciones de ESAN



Membresías de ESAN



# MÓDULO STAGE INTERNACIONAL OPTATIVO



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.



# ENFOQUE INTERNACIONAL



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.

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 Dirección de Marketing y Ventas participan de esta semana intensiva con dos cursos.

Cada uno de ellos se compone de exposiciones magistrales, desarrollo de casos, material de lectura, trabajos individuales y grupales, así como la correspondiente evaluación. Todo el material se entregará de modo virtual siendo consecuentes con nuestra política de cuidado del medio ambiente.

**+50**

Cursos dictados por profesores internacionales, por edición.

**+1500**

Participantes de diferentes maestrías. Participación de alumnos extranjeros.

Profesores reconocidos en escuelas de negocios de nivel mundial.



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



# CERTIFICACIONES

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos y normas de la maestría recibirán el grado de:



- GRADO DE MAESTRO EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS
- CERTIFICADO EN GESTIÓN DE MARKETING
- CERTIFICADO EN DIRECCIÓN COMERCIAL
- CERTIFICADO EN TRANSFORMATIVE EXECUTIVE JOURNEY



## CERTIFICADO Y ESPECIALIDADES OPCIONALES\*

### MASTER EN MARKETING SCIENCE (ESIC)



- INNOVACIÓN, AGILIDAD Y GROWTH HACKING MARKETING
- CUSTOMER EXPERIENCE MANAGEMENT Y MARKETING RELACIONAL
- MARKETING ANALYTICS
- MARKETING B2B

\*El certificado y especialidades opcionales pueden realizarse únicamente al haber concluido la maestría con un costo adicional.

## ¿Cómo obtener el grado de maestro?

El participante deberá aprobar:

- 1 LOS CURSOS DE LOS 5 PERIODOS DE LA MALLA CURRICULAR
- 2 TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

# ESTRUCTURA CURRICULAR\*

Nuestra currícula se ha elaborado acorde con los más exigentes estándares internacionales. Se distribuye en 5 ejes temático: estrategias de marketing, analítica e investigación de mercados, contabilidad, finanzas y economía, marketing digital y gestión comercial.

Asimismo, la propuesta formativa combina sesiones presenciales y clases virtuales en tiempo real acorde a las exigencias del mundo corporativo.

## PERIODOS ACADÉMICOS

### PRIMER PERIODO

Dirección estratégica del 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 (\*)

### SEGUNDO PERIODO

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 (\*)

### TERCER PERIODO

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 (\*)

### CUARTO PERIODO

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 (\*)

### QUINTO PERIODO

Seminario de Investigación II (\*)



PARA MAYOR INFORMACIÓN  
CONSULTA AQUÍ

### CONEXIÓN CON EL MUNDO EMPRESARIAL: WORKSHOPS CON EJECUTIVOS.

Al término de cada periodo académico, los participantes tendrán un espacio para dialogar con ejecutivos de primer nivel provenientes de diferentes sectores

### DESARROLLO DE COMPETENCIAS GERENCIALES

El participante recibirá asesoría para el desarrollo de su marca personal.

- Talleres de habilidades blandas y colaborativas.
- Taller de empleabilidad y mejora de posicionamiento laboral

# PLANA DOCENTE NACIONAL E INTERNACIONAL



**CARLOS GUERRERO**

## DIRECTOR DE LA MAESTRÍA

Ph. D. en Negocios con especialidad en Marketing por la Universidad de Granada (España). Master en Marketing Intelligence por ESIC Business & Marketing School (España).



**JUAN CARLOS  
LOAYZA**

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 y Plural TV.



**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.



**EDUARDO SOLIS**

Miembro del Directorio de Mercado Negro y Director de Desarrollo de Negocio en Incenta.



**JORGE  
BULLEMORE**

MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez (Chile) e Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Diego Portales (Chile), con 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 LarraínVial, entre otras



**JESÚS HERNÁNDEZ**

Doctor en Alta Dirección de Empresa. Universidad Rey Juan Carlos. España. MBA en Dirección de Empresas y Marketing. Licenciado en Administración de Empresas y Licenciado en Gestión Comercial y Marketing. Fundador y director gerente de Ao4 Media (Publixed Media), empresa líder en innovación tecnológica, en marketing interactivo, mobile y marketing online, que cuenta además con varias divisiones sectoriales de consultoría estratégica.



CONOCE A TODOS NUESTROS DOCENTES

\*La plana docente nacional e internacional 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. Por su extensión, no se han considerado a todos los docentes que dictan en la Maestría, se les informará a los participantes el detalle por curso con el envío de sus respectivos horarios



**ADMISIÓN**

## INFORMES E INSCRIPCIONES:

### Lima

**Ejecutiva comercial:** Melany Kong

**C/** 920 094 173

**E/** mkong@esan.edu.pe

### Piura

**Ejecutiva comercial:** Margaret Leandres

**T/** (073) 333 016

**C/** 990 077 915 / 969 724 422

**E/** mleandres@esan.edu.pe

### Trujillo

**Ejecutiva comercial:** Nicida 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

### Ica

**Ejecutiva comercial:** Melody Candela

**C/** 942 046 916

**E/** mcandelar@esan.edu.pe

### Huancayo y Chiclayo

**Ejecutiva comercial:** Katia Fribourg

**C/** 981713576

**E/** Kfribourg@esan.edu.pe



**esan.edu.pe**



**conexionesan.com**



**@esanperu**



**esanmaestrias**

Universidad ESAN - RUC: 20136507720