

Maestría en

MARKETING Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

Modalidad presencial



Metodología de enseñanza aplicando estudios de casos y simulaciones para el desarrollo de los módulos.



MIEMBRO



TÍTULO MAGISTER EN MARKETING Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

DURACIÓN

2 años más
Trabajo final de Titulación

CARGA HORARIA

720
horas

MALLA CURRICULAR

ÁREA DE CONOCIMIENTO

Estrategia

MÓDULOS

Estrategia Competitiva
Estrategia Empresarial
Gestión de la Innovación Estratégica
Negociación y Manejo de Conflictos
Gestión de Personas

Marketing

Conducta del consumidor y centricidad en el cliente
Investigación de Mercados
Marketing Relacional y de Servicios
Marketing Estratégico
Marketing Industrial
Gestión y Exhibición de Ventas Minoristas
Marketing Digital

Ventas

Herramientas financieras para la Gestión de Ventas
Gestión de Ventas
Estrategia y Táctica de Fijación de Precios
Estrategia Comercial
Estrategia de Salida de Mercadeo
Simulación

Metodológica

Taller I - Ideas de proyecto
Taller II - Métodos cuantitativos avanzados
Taller III - Métodos cualitativos
Taller IV - Plan de Marketing y Estrategia Comercial

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Los objetivos de la Maestría en Marketing y Gestión Estratégica de Ventas son:

Crear, a través de un enfoque metodológico basado en los estudios de casos, las habilidades para que el participante pueda tomar decisiones basadas en el análisis del mercado, con particular énfasis en la comprensión del comportamiento del consumidor y la centricidad en el cliente.

Desarrollar la visión necesaria para que el participante pueda adelantarse a los cambios del mercado y desarrollar ventajas competitivas en los productos o servicios ofrecidos por la organización.

Desarrollar un Plan de Marketing y Estrategia Comercial para cualquier tipo de organización.

Desarrollar habilidades gerenciales en una simulación de casos reales e interactivos.

PERFIL INGRESO

La Maestría en Marketing y Gestión Estratégica de Ventas está dirigido a todos aquellos profesionales con título de Grado en el área de marketing, ventas, administración o a fines, o un título profesional cuya formación se estime equivalente. Está diseñado para jóvenes con experiencia reducida o sin experiencia, como para aquellos profesionales experimentados procedentes de los más diversos campos de especialización profesional que requieran profundizar sus conocimientos.

PERFIL SALIDA

Al terminar el programa, y luego de cumplir con todos los requisitos que establece el Reglamento del Programa, el alumno recibe el Grado Académico de Magíster en Marketing y Gestión Estratégica de Ventas. Los egresados al finalizar el programa estarán capacitados para analizar y comprender el comportamiento del consumidor y de esta forma innovar proporcionando una oferta de valor que responda a sus necesidades; liderar equipos de trabajo para la definición de estrategias de marketing, gestionar productos y marcas, determinar estrategias de precios, medir la gestión de mercadeo, comunicar eficazmente, relacionarse y entender al consumidor, realizar proyecciones de éxito en campañas de marketing a través del cálculo del rendimiento financiero de dichas estrategias.