

Maestría en

MARKETING Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

Modalidad presencial

MIEMBRO DE



ACREDITADA POR LA
ANEAE

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



WORLD
UNIVERSITY
RANKINGS

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	MÓDULOS
Estrategia	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.