

MAESTRÍA

# Marketing y Gestión Estratégica de Ventas



## MALLA CURRICULAR

ÁREAS DE CONOCIMIENTO	UNIDAD DE APRENDIZAJE
1. ESTRATEGIA	Estrategia Competitiva Estrategia Empresarial Gestión de la Innovación Estratégica Negociación y Manejo de Conflictos Gestión de Personas
2. 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
3. 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
4. METODOLÓGICA	Taller I - Ideas de proyecto Taller II - Métodos cuantitativos 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 caso, 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 su organización.
- DESARROLLAR habilidades específicas en la definición de estrategias, el desarrollo de la gestión de ventas y su correspondiente monitoreo y evaluación.
- GENERAR un espacio no sólo de formación continua para profesionales de diferentes disciplinas, sino además acceder a formar parte de una gran red de contactos profesionales y personales a través de la integración con egresados de otras generaciones de Maestrías, muchos de los cuales desempeñan un papel destacado en los procesos de mejoramiento de las empresas y por ende del país.

## PERFIL DE 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 DE 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.

## IDENTIFICACIÓN ACADÉMICA

**TÍTULO**  
Magíster en  
Marketing y Gestión Estratégica de Ventas.

**DURACIÓN**  
24 meses más tutoría de trabajo final (Plan de marketing)

**CARGA HORARIA**  
720 horas presenciales + investigación.

# BE A MASTER



www.americana.edu.py

\*8263 / 021 729 4900

Av. Brasilia 1100, Asunción