ESCUELA DE

POSGRADO

Maestría en Marketing y Gestión Comercial

Revoluciona los mercados y multiplica tus clientes

SEMIPRESENCIAL

UNIVERSIDAD DE LIMA

La Maestría en Marketing y Gestión Comercial forma líderes capaces de impulsar estrategias innovadoras en un entorno global y tecnológico, aprovechando la transformación digital y las nuevas tendencias del mercado.

Dirigida a:

- Graduados de Marketing, Administración de Empresas, Negocios Internacionales, Economía, Finanzas o carreras afines. Se consideran también a los egresados de otras carreras que tengan experiencia laboral en los campos de marketing o ventas y que deseen fortalecer sus conocimientos. Además, quienes tengan emprendimientos propios y deseen llevarlos a un nivel empresarial.
- Se sugiere contar con tres (3) años de experiencia profesional, como mínimo. Ello permitirá que aproveche adecuadamente esta propuesta académica, aportando experiencia y enriqueciendo los temas con la casuística que provienen de su espacio laboral.

PALABRAS DEL DIRECTOR

“La Maestría cuenta con una estructura muy completa y es dictada por docentes con experiencia laboral que están en diversos cargos ejecutivos, en empresas líderes de consumo masivo, servicios y B2B. Nuestro enfoque moderno permitirá a los alumnos comprender y aplicar los diversos conceptos y estrategias de marketing y comercial de manera muy práctica. Potenciamos las habilidades técnicas y blandas de los estudiantes para que tomen decisiones más asertivas y lideren equipos multidisciplinarios, ya sea en una empresa líder o en sus propios emprendimientos”.

JORGE TOMA TAKEKAMI

Gerente Comercial de Drocersa

MBA por Centrum PUCP con mención *cum laude*. Máster en Liderazgo y Dirección de Personas por EADA Business School (España). Administrador por la Universidad de Lima. Ha trabajado como gerente comercial, CRM y *customer service* en empresas como Alicorp y Laboratorios Roche. Es docente, expositor y capacitador. Ha sido invitado a eventos organizados por importantes instituciones, como la Cámara de Comercio de Lima, la Asociación Peruana de Marketing, entre otras. Fundador de Gextion. Actualmente es gerente comercial de Drocersa. Tiene más de veinte años de experiencia liderando y asesorando compañías de B2B, consumo masivo y servicios en Perú y Latinoamérica.

¿Cuáles son los objetivos de la Maestría?

- Identificar oportunidades comerciales.
- Planificar y organizar para programar y distribuir las tareas en el tiempo, así como para establecer objetivos reales.
- Analizar variables y gestionar información que le lleven a tomar decisiones de manera estratégica y acertada.
- Saber anticiparse a nuevas situaciones de trabajo y en escenarios cambiantes.
- Motivar en el estudiante un comportamiento ético y socialmente responsable como profesional.
- Aportar ideas o perspectivas nuevas y originales a las tareas, buscando soluciones y alternativas.
- Liderar equipos bajo escenarios altamente competitivos y de presión.
- Saber cómo lograr resultados positivos en un escenario de constante cambio utilizando diversas herramientas y técnicas de investigación.
- Tener habilidad para la comunicación eficaz.
- Trabajar en equipo con una actitud de colaboración, comprensión y respeto a otras personas.

¿Qué competencias obtienen los estudiantes?

- **Conocimiento y análisis del entorno**

  Domina el entorno y los mercados para anticipar oportunidades a través de la evaluación de tendencias y preferencias del consumidor.

- **Estrategia comercial y desarrollo de planes de acción**

  Diseña estrategias comerciales innovadoras con planes de acción efectivos que garanticen el logro de los objetivos.

- **Diferenciación y comunicación persuasiva**

  Crea propuestas que aceleren el posicionamiento y la diferenciación de una marca en el mercado.

- **Gestión integral de promoción de ventas**

  Planifica y dirige estrategias de ventas mediante la gestión eficiente de recursos y un servicio centrado en el cliente.

- **Investigación de mercados y toma de decisiones informadas**

  Detecta los *insights* de los clientes con metodologías ágiles de investigación de mercados y toma las mejores decisiones estratégicas.

- **Liderazgo, negociación y desarrollo de negocios**

  Potencia tus habilidades de negociación y liderazgo que permitan gestionar y motivar a los equipos de ventas.

MALLA CURRICULAR

	Management	*Strategic skills*	*Customer centricity*	*Marketing analytics*
1	Fundamentos de Marketing (V)	Desarrollo de Habilidades Directivas para la Gestión Comercial (SP)	Comportamiento del Consumidor (SP)	Estadística Aplicada al Marketing (SP)
	Finanzas Aplicadas al Marketing (SP)			Investigación Cualitativa de Mercados (V)
	Ética en Marketing (V)			
2	Gestión de Marca (SP)	Estrategias de Productos y Servicios (SP)	Estrategias de Canales de Distribución (SP)	Investigación Cuantitativa de Mercados (SP)
		Segmentación y Posicionamiento (SP)	Estrategias de Precios (V)	Seminario de Proyecto Final de Maestría I (SP)
3	Negociación Comercial (P)	Marketing Digital (P)	Gestión de Ventas (SP)	Seminario de Proyecto Final de Maestría II (V)
		Innovación Aplicada al Marketing (P)	Estrategias de Comunicación Comercial (SP)	
4	Simulación de Marketing (P)	CRM y Gestión de Clientes (SP)	Comercio Electrónico (SP)	Seminario de Proyecto Final de Maestría III (V)
		Plan de Marketing (SP)		

LEYENDA

V: Virtual
SP: Semipresencial
P: Presencial

PROFESORES

Claudia Duffoó

Socia fundadora de EXPERT RESEARCH

Fiorella Poggi

Gerente de Marketing para Perú y Chile en Industrias San Miguel

Franco Riva

Director ejecutivo de Operaciones en Motorex

Gabriel Apéstegui

Gerente general de Metálicas Unión S.A.

Gerardo Freiberg

Consultor en gestión estratégica, fidelización de clientes y desarrollo de nuevos productos

Gonzalo Guerra-García

Managing director en Dichter & Neira Research

Gustavo Reyes

Global commercial capabilities & revenue growth manager en Grupo AJE

Juan Felipe Salgado

Director automotriz en INCHCAPE PERÚ

Juan Jose Dorich

Contralor corporativo y de *compliance* en Oben Holding Group

Lorena Avalos

Creadora de la consultora Idea Company. Ha sido Gerente de Marketing & Comercial en Corporación Vega, Laboratorios Grünenthal

Luz Ormeño

Subgerente de Analytics y Pricing en Interbank

Roberto Mogollón

Consultor especialista en Inteligencia Competitiva y de Mercados. Fue global market intelligence manager en 3M

Roberto Okeda

Gerente de Marketing de Consumo Masivo en Alicorp SAA

Roxana Franco

Miembro de la junta directiva de SmartBeauty

Nota 1: La plana docente podrá variar de acuerdo con los requerimientos de la Escuela de Posgrado.

Nota 2: Lista parcial de docentes.

CONSEJO CONSULTIVO

ALDO HIDALGO MOUCHARD

Cursó el Programa de Dirección General en el PAD de la Universidad de Piura. MBA por la Business School São Paulo. Ingeniero industrial por la Universidad de Lima. Fue gerente general de Alicorp Brasil y Cono sur, y gerente general de Global Alimentos en la misma compañía. En el Grupo AJE, fue gerente general en las sedes de Tailandia, Perú y Bolivia. Fue director de Ventas en Millicom International Cellular-Tigo y gerente comercial de Anheuser Bush Inbev-Ambev. Actualmente se desempeña como vicepresidente comercial de Consumo Masivo para Perú y líder del Centro de Excelencia Comercial de Alicorp.

BRYAN VEGA CALDERÓN

Cursó el General Management Program de Harvard Business School. Máster en Marketing Science por ESIC Marketing & Business School. Máster en Marketing. Recibió el Premio Aporte Intelectual al Marketing 2017 de la Asociación Peruana de Marketing. Actualmente se desempeña como director comercial de Salud para Centroamérica, el Caribe y Mercados en Desarrollo de Procter & Gamble, donde desempeñó otros cargos gerenciales.

FRANCOISE MARCHAND

Executive MBA por ESADE. Ingeniero industrial por la Universidad de Lima. Fue gerente general en Nestlé Bolivia y Fagal, *business executive manager* en Helados D'Onofrio, director de Nestlé Perú, *business executive manager* en Confitería y jefe de ventas. Actualmente se desempeña como *business executive officer ice cream* en D'Onofrio Dairy & Cereales para el Desayuno de Nestlé.

GERARDO FREIBERG

Posee la certificación AML/ATF por Financial & International Business Association y Florida International University. MBA con mención en Finanzas por la Universidad ESAN. Ingeniero industrial por la Universidad de Lima. Fue gerente general de Cofide y del Fondo Mi Vivienda. Consultor en gestión estratégica, fidelización de clientes y desarrollo de nuevos productos. Es miembro del directorio de Servicios Postales del Perú (Serpost), donde se desempeñó como gerente general. Apoya en el Fondo de Desarrollo de Capital de las Naciones Unidas (UNCDF) y en el licenciamiento de Mipyme ICLV, primer *digital business clearing house.*

INTERNACIONAL

Los estudiantes realizarán un viaje de estudios a la Universidad de Navarra (España) durante su segundo año de estudios con el propósito de fortalecer la visión internacional del marketing y profundizar en temas de Innovación Aplicada al Marketing.

Nota 3: El costo total de la Maestría no incluye pasajes ni estadía, solo los derechos académicos del viaje de estudios.

NETWORKING

La Escuela de Posgrado de la Universidad de Lima organiza diversas actividades enfocadas en desarrollar el *networking* entre los alumnos de todas las maestrías, compartiendo un espacio de integración y diversas dinámicas con el fin de construir y expandir la red de contactos.

Hoy las empresas requieren de profesionales que gestionen transformaciones, que reinventen procesos y que protagonicen su evolución. Que sean capaces de adaptarse todas las veces que las circunstancias lo exijan y a la velocidad que lo demandan. Por eso, desde hace más de 25 años, la Escuela de Posgrado de la Universidad de Lima construye una comunidad que defiende la innovación con empatía.

Los docentes, alumnos y egresados son líderes que confían en su inteligencia y experiencia, en su creatividad y en sus emociones. Las decisiones que trajeron a cada estudiante hasta la Escuela de Posgrado no son las mismas que los llevarán a alcanzar sus metas. Porque haciendo siempre lo mismo no se puede crecer y para liderar es necesario el cambio.

SOMOS EL CAMBIO, LIDÉRALO

PROCESO DE ADMISIÓN

Requisitos de admisión

- Copia simple del Documento Nacional de Identidad (DNI) o del carné de extranjería.
- Copia simple del diploma de grado universitario de bachiller (no aplica para egresados de la Universidad de Lima).
- Experiencia laboral mínima de tres (3) años.
- Certificado o certificados de trabajo profesional.
- Carta de recomendación laboral o académica.
- *Curriculum vitae* no documentado.
- Constancia de pago de los derechos de inscripción en la Universidad de Lima.
- Foto digital en formato JPG, resolución mínima 300 dpi (el archivo de la imagen debe ser original de la cámara, no un escaneo de la foto). La foto debe ser a color, fondo blanco, de frente y sin lentes. El cabello no debe tapar el rostro (ojos ni cejas) ni la ropa. Caballeros en terno (camisa, saco y corbata) y damas en sastre.

Una vez enviados los documentos, el área de Admisión se comunicará con usted –en un plazo no mayor a 48 horas– para que realice el pago de los derechos de inscripción en la Universidad de Lima (S/ 350.00).

Elaboración de ensayo

La Escuela de Posgrado de la Universidad de Lima utiliza la plataforma de inteligencia artificial IBM Watson para conocer con mayor precisión el perfil de los postulantes a las maestrías.

Durante el proceso de admisión, el postulante accede a una plataforma en la cual redacta un ensayo. Este debe abordar los retos personales y profesionales que enfrentará mientras cursa la maestría.

Entrevista personal

Luego del pago, se procede a agendar la entrevista virtual con el director de la Maestría. La fecha se confirmará según disponibilidad de la autoridad académica.

Requisitos de egreso

- Aprobar todas las asignaturas del plan de estudios completando todos los créditos exigidos para el egreso.
- Acreditar el conocimiento de un idioma extranjero o lengua nativa a nivel intermedio. La Universidad de Lima validará el certificado presentado por el estudiante.
- Cumplir con todas las obligaciones y compromisos contraídos con la Universidad.

INFORMES E INSCRIPCIONES

Inicio de clases:
Agosto de 2024

Horario*:
Martes y jueves de 19.00 a 22.40 horas
Sábados de 8.00 a 16.40 horas

Los horarios pueden variar dependiendo de las directrices de la Escuela de Posgrado.

Maestría licenciada por la SUNEDU

Financiamiento sin intereses directo con la Ulima.

Teléfono:
(01) 437 6767 anexo 32236

Asesora encargada:
Marisela Zanelli (920 374 063)

Correo:
posgrado@ulima.edu.pe

UNIVERSIDAD
DE LIMA