



EDUCACIÓN
CONTINUA
PUCP

Facultad de Gestión
y Alta Dirección



Programa de Especialización en

DIRECCIÓN DE AGILE MARKETING

Modalidad Online

2da Edición
Expositores Internacionales

Inicio: 9 de Julio

LA TRANSFORMACIÓN INICIA EN EL NEGOCIO

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN

DIRECCIÓN DE AGILE MARKETING

Producto de la consolidación de las nuevas tecnologías como la inteligencia artificial, el Internet de las cosas, blockchain, entre otras; la forma en la que las organizaciones crean, comunican y entregan valor hacia sus grupos de interés está cambiando radicalmente.

Debido a la necesidad de respuesta rápida hacia los mercados, las áreas de marketing tienen que conocer, por un lado, las nuevas tecnologías y sus aplicaciones en la formulación de estrategias y diseño de experiencias, además de incorporar enfoques de innovación centrados en las personas y mentalidad ágil.

Te invitamos a conocer el Programa de Especialización en Dirección de Agile Marketing, en el cual desarrollarás los marcos de trabajo, herramientas y conocimientos para liderar proyectos de innovación y transformación en marketing, utilizando metodologías ágiles con énfasis en entornos digitales. ¡Genera valor con mayor velocidad en tu organización!

EL PROGRAMA INTEGRA CUATRO ELEMENTOS:

- AGILE MARKETING
- MARKETING INNOVATION
- DIGITAL TRANSFORMATION
- DIGITAL BUSINESS

La diplomatura está dirigida a profesionales vinculados y/o interesados en los procesos de transformación digital en sus organizaciones desde las áreas de marketing, comercial, desarrollo de negocios, innovación, entre otras.

BENEFICIOS:

- Te formarás en cuatro bloques temáticos vinculados a la dirección de marketing: Agile, Innovación, Transformación Digital y Negocios Digitales; de gran trascendencia y proyección en el mercado directivo.
- Desarrollarás tu línea de carrera, desde roles muy demandados para liderar la innovación y digitalización del negocio; así como, la experiencia de usuario.
- Participarás en espacios de reflexión y debate con destacados especialistas en procesos de innovación, marcos de trabajo ágiles y transformación en Marketing.

En resumen: malla curricular, contenidos, expositores y certificaciones que hacen la diferencia en la oferta de América Latina.

Nuestro objetivo es preparar ejecutivos capaces de liderar estrategias integradas de marketing e innovación, digitalización y transformación del negocio; utilizando la agilidad como eje transversal.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS



Transformar la visión y procesos de marketing con un nuevo foco en el cliente, estrategias omnicanal y experiencia del consumidor.



Liderar la transformación de los procesos de marketing basados en datos y frameworks ágiles para la interacción con las demás áreas del negocio



Diseñar e implementar servicios y proyectos de marketing basados aplicando tecnologías emergentes.



Implementar procesos y herramientas de marketing en negocios digitales.



PROGRAMA DE ESTUDIOS

Certificación en Dirección de Agile Marketing & Sales

CURSOS		
Agile Mindset & Agile Marketing	Marketing Centrado en el Consumidor	Marketing Innovation
Omnicanalidad	Customer Experience	Service Design
Big Data Marketing & Sales Analytics	Aplicaciones de Inteligencia Artificial en Procesos de Marketing y Ventas	Growth Hacking

El Plan de Estudios del Programa es único. Se complementan los aspectos más importantes en prepararte para dirigir el marketing con un enfoque moderno e integrador.

CURSOS

AGILE MINDSET & AGILE MARKETING

Se internalizan los valores y principios de la agilidad, y sus aplicaciones en Marketing y ventas para contribuir a generar una mentalidad ágil y establecer formas de trabajo que permitan responder rápidamente a los cambios del mercado. Se analizan temas como proceso de Agile Marketing, sus principios, valores, cultura y retos.

MARKETING CENTRADO EN EL CONSUMIDOR

Brinda las bases conceptuales del Marketing bajo un enfoque centrado en las necesidades e intereses de los clientes. Se abordan temas como: Marketing y valor, el proceso de decisión de compra y embudo de marketing, Marketing Relacional, herramientas de CRM, Marketing 3.0, Marketing Digital 4.0 y Marketing Digital-Humano 5.0.

MARKETING INNOVATION

Introduce marcos de trabajo ágiles para el diseño y lanzamiento de nuevos productos al mercado, tanto en empresas en marcha como en emprendimientos. Se aborda el Design Thinking y Lean Startup, frameworks que los participantes deben aplicar para resolver un problema de usuario real.

OMNISCANALIDAD

Presenta una estrategia integrada, independientemente del canal elegido por el cliente, para desarrollar ecosistemas omnicanales con comunicación online y offline, que ofrezcan una experiencia fluida del cliente. Se aborda el diseño, construcción y métricas de la estrategia omnicanal.

CUSTOMER EXPERIENCE

Se analiza la implementación de estrategias de Customer Experience (CX) con impacto en los resultados del negocio. Se abordan temas como Customer Experience, conocimiento del cliente, definición, diseño y métricas CX, modelo de gestión de CX y su relación con User Experience UX.

SERVICE DESIGN

Define estrategias, metodologías y acciones para diseñar servicios deseables, factibles y viables, tomando como base los temas abordados en las asignaturas de Marketing Innovation y Customer Experience. Se incluyen temas como: Service Design, conocimiento del target, mapeo de experiencias, Service Blueprint, propuestas de valor, prototipado y pruebas.

BIG DATA & MARKETING ANALYTICS

Comprende las bases del ciclo de la vida de los datos y grandes volúmenes de datos, y la forma de explotarlos para generar conocimiento valioso que favorezca los procesos de marketing de la empresa. Se explora cómo combinar estadística y tecnologías de modo que permitan obtener conocimiento para tomar mejores decisiones de marketing en el negocio.

APLICACIONES DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN PROCESOS DE MARKETING Y VENTAS

Desarrolla conocimiento del consumidor mediante múltiples variables para elaborar planes de marketing soportados, en su ejecución, por herramientas de Inteligencia Artificial. Se presentan temas como Neuromarketing (principios y aplicaciones), técnicas y acciones para emocionar y persuadir al cliente, aplicaciones de la IA en Neuromarketing a través de casos prácticos y en las empresas de los participantes

GROWTH HACKING

Despliega las bases del Growth Hacking con una mentalidad y técnicas ágiles para lograr un rápido crecimiento del negocio. Se presentan técnicas de marketing viral en ecosistemas digitales, las cuales deben ser aplicadas por los participantes en un proyecto de crecimiento acelerado de clientes. El trabajo se realizará en equipos y, puede aplicarse en Startups o empresas ya constituidas.

METODOLOGÍA



La metodología del programa aborda el aprendizaje basado en proyectos en cada unidad formativa. De ese modo, en cada una de ellas, los participantes diseñan una propuesta que se traduce en un producto de valor, contextualizando en sus ámbitos de trabajos o emprendimiento.



Asimismo, se presentan situaciones específicas que les permitirán aproximarse a problemas que requieran de una comprensión y evaluación profunda para generar soluciones; y, de esta forma, desarrollar habilidades para resolver los retos que encontrarán en el contexto de sus organizaciones.



Los módulos se trabajan con sesiones sincrónicas a través de Zoom y se complementarán con asignaciones fuera del espacio de clase.

En las clases sincrónicas, además de la explicación docente se analizan y discuten casos y espacios de aplicación de herramientas digitales a modo de prueba para sus proyectos.

DOCENTES



Networking e Integración de Equipos

Víctor Alarcon

*Co founder y CEO
Latam Education*

Director General de LATAM Consulting desde 2014. Máster en Administración de Empresas MBA por la Universidad Carlos III de Madrid. Máster en Dirección de Empresas de Nueva Economía y e-Commerce por la Escuela de Administración de Empresas (EAE) de Barcelona. Egresado de la Maestría en Ingeniería de Sistemas por la Universidad de Lima e Ingeniero de sistemas por la Universidad Nacional Federico Villarreal. Con 26 años de experiencia en proyectos y consultoría en tecnología y dirección de empresas en España y América Latina. Ha sido Director de IT, Director de Marketing y Ventas; Director de Operaciones Internacionales, entre otras posiciones de responsabilidad.



Agile Mindset & Agile Marketing

Maria Osorio

*Agile Coach - Organizational Agility
Globant*

Agile Coach Empresarial y CEO en Chaos Monkey, empresa especializada en transformación de negocio y organizacional mediante la adopción de prácticas Lean - Agile. Experiencia desarrollada en el sector de Banca, Seguros, Energía y Telecomunicaciones. Ha trabajado en empresas de Perú, España y Estados Unidos con 20 años de trayectoria como consultora en proyectos de Tecnología. Viene formando líderes y difundiendo la adopción de Agile desde el 2017. Miembro fundador de Comunidad de Agentes de Cambio Latam y representante de la Comunidad Agile Women en Perú.



Marketing Centrado en el Consumidor

Ignacio Martínez

*Gerente de Marketing
Chazki*

Gestor y estrategia de marca internacional, facilitador de ventas para 5 equipos, growth hacker certificado, consultor de startups y profesor en 2 de las mejores universidades peruanas. Hoy de desarrollo como Gerente de Marketing regional e impulsor de la cooltura Chazki; compañía muy próxima a ser considerada el primer unicornio peruano. Apoya al ecosistema brindando consultorías a otras startups vía StartUPC y preparando a las jóvenes promesas del marketing en la PUCP y la UPC hace más de 6 años.



Marketing Innovation

Francisca Sepúlveda

*Socia y Directora de proyectos
Trecadis*

Especialista en desarrollar rutas de crecimiento y transformación del negocio. Experta en design Thinking y creatividad. Una mujer innovadora y emprendedora, que busca trabajar en proyectos y empresas que quieran resolver desafíos para cambiar el mundo. Ingeniera Civil Industrial de la Universidad de los Andes, Master en Innovación Universidad Adolfo Ibáñez.



Big Data & Marketing Analytics

Giuliana Carranza

*Gerente de Data & Business Analytics
Culqi*

Senior Executive Professional con experiencia en compañías multinacionales importantes, diseñando la estrategia integral de Data & Analytics: indicadores de negocios, efectividad de medios digitales (Digital Analytics) y canales tradicionales: para porveer business insights, tendencias y hábitos de consumo de los clientes y que éstos monetizen las operaciones. Directora de Business Analytics de Yanbal Internacional para nueve países. Fue Sub Gerente de Data & Analytis de la Unidad de Negocios Digitales de El Comercio.



AI in Marketing

Andrés Villa

*Customer Engineer for AI & Machine Learning
Google*

Ha sido parte de IBM 6 años trabajando sobre aplicaciones y como integrarlas (BPM, BRMS, Mobile, Cloud) y hace 5 años forma parte de SAS, una de las empresas más influyentes en mundo de la inteligencia artificial. Ahora diseña soluciones para el mundo real sacando todo el potencial de la analítica avanzada aplicada a resolver problemas a través de tecnologías SAS, Cloud y Open Source. Ha sido speaker local e internacional por parte de SAS. Ingeniero por la Universidad Católica Andrés Bello. Actualmente, es Big Data & Analytics Solutions Specialist at SAS.



Customer Experience

Victoria González

*Mánager of Customer Experience
Getnet Argentina*

Certificada como coach ontológico con especializaciones en Coaching ejecutivo y empresarial. Se formó en dinámicas ágiles y nuevos negocios digitales. Ha construido experiencia en el liderazgo de equipos de alto rendimiento. Emprendió su camino en lo que le apasiona, el relacionamiento con los clientes y Customer Experience. Actualmente es Mánager of Customer Experience en Getnet Argentina y consultora independiente.



Omnicanalidad

Melissa Calvache

*Gerente de Omnicanalidad
Abbott Chile*

Con más de 13 años de experiencia, destaca como una persona innovadora y creativa. Su enfoque se basa en fusionar la visión estratégica con la implementación efectiva y el liderazgo de equipos de alto rendimiento alineados con los objetivos de las organizaciones en las que trabaja. Química farmacéutica de profesión y coach organizacional. Melissa actualmente es Gerente de Omnicanalidad de Abbott Chile.



Service Design

Rosario Tejedor

*Customer Experience Manager
Oh! Gift Card*

Enfocada en la gestión del cambio para ofrecer experiencias memorables a los clientes. Metodología de trabajo Outside-In. Diseño de estrategias de comunicación segmentada por canales. Tiene experiencia en CX, Customer Engagement, Cultura centrada en el cliente, Voz del cliente, Closed Loop, Design Personas, Customer Journey, Change Management, NPS, Programas de Reconocimiento, de cambio de comportamiento de los empleados, capacitación centrada en el cliente, RRSS, Estrategia por Canales, IA, entre otra.



Growth Hacking

Miluska Cruz Garro

*Sr. Product Owner ViaBcp
BCP*

Ingeniera Informática con más de 10 años de experiencia Digital Business. Destaca por su curiosidad, fanática del auto-aprendizaje y los retos constantes, busca siempre salir de su zona de confort y liderar cambios. Trabajé muchos años en Tecnología y hoy se encuentra liderando el frente de Growth Hacking en uno de los Bancos más importantes de Perú.

*Algunos de los profesores podría variar por razones de fuerza mayor, en cuyo caso serán reemplazados por profesionales de similar perfil.**

CRONOGRAMA ACADÉMICO:

INICIO:

9 de julio de 2024

DURACIÓN:

4 meses

HORAS TOTALES:

96 Horas

HORARIO:

Martes y jueves

Hora: 7:00 a 10:00 p.m.

INVERSIÓN:

S/. 7,920

PRECIO DE PRE VENTA

Pago al contado (20% dscto): S/. 6,336

*Hasta el 15 de mayo

FINANCIAMIENTO

La PUCP ofrece diversas opciones de financiamiento. Consulte con su asesor para más información. Se aplican términos y condiciones.

CONTACTO:

Julio López Echeverría

asesor.ec2@pucp.edu.pe

