



ESPECIALIZACIÓN

# Gestión de Marketing



**30** Abril 2024



**03** Meses lectivos

**Lifelong Learning**



# Acerca del Programa



## ESPECIALIZACIÓN

# Gestión de Marketing

 **Modalidad Online:** Clases en tiempo real

La situación laboral que nuestro país enfrenta al día de hoy es competitiva, sumado al avance de la tecnología generan impacto en los negocios, por ello es esencial contar con una formación especializada que incremente la empleabilidad y el desempeño en el campo laboral real. El presente programa de carácter eminentemente teórico-práctico integra el conocimiento del mercado, las principales tendencias que están afectando a los diferentes stakeholders, y su impacto en la visión estratégica del marketing tradicional y digital, a fin que el estudiante pueda crear planes más apropiados a la situación particular y/o entorno de la empresa.

# Certificación



Centrum PUCP



Programa de Especialización en Gestión de Marketing



## Objetivos

### 01

Diseñar planes estratégicos de marketing para la identificación de oportunidades de negocio y generación de valor.

### 02

Medir el impacto de campañas de marketing a través de indicadores.

### 03

Identificar las nuevas tendencias tecnológicas y aplicaciones del marketing digital.

# Contenido del Programa

1

## Branding y Desarrollo de Productos

El curso presenta las estrategias de innovación, la construcción de la marca, los componentes para el desarrollo de un producto, la creación de un concepto de un producto o servicio, el proceso de desarrollo, el lanzamiento y seguimiento del producto en el mercado.

<b>Sesión 1-2</b>	• Introducción a la Administración de Productos y Planeación de Marketing	<b>Sesión 3-4</b>	• Diseño de la Estrategia de Producto y Diseño y desarrollo de nuevos productos
<b>Sesión 5-6</b>	• Análisis Financiero para la Administración de Productos. Las Marcas y la Administración de las Marcas	<b>Sesión 7-8</b>	• Valor Capital de la Marca basado en el Cliente. Elegir los Elementos de la marca para construir su Valor Capital
<b>Sesión 9-10</b>	• Diseño del programa de marketing para construir el valor capital de la marca. Desarrollo de un sistema de administración y medición del valor capital de la marca		

2

## Gerencia de Ventas y Administración de Canales

El curso incluye los temas de prospección del mercado, objetivos de ventas, indicadores de cumplimiento, organización de la fuerza de ventas, incentivos y bonos de cumplimiento de metas, y otros que servirán para lograr los objetivos de ingresos en la empresa. Se consideran los canales de distribución más efectivos para lograr llegar con oportunidad a los consumidores, de acuerdo con el portafolio de productos de la empresa.

<b>Sesión 1-2</b>	• Visión General de la Dirección de Ventas	<b>Sesión 3-4</b>	• La administración de ventas
<b>Sesión 5-6</b>	• Factor humano en las ventas	<b>Sesión 7-8</b>	• Presupuesto de Ventas
<b>Sesión 9-10</b>	• Canales de Ventas y Trade Marketing		

### 3 Estrategia de Comunicación Digital

El curso brinda conocimientos para diseñar la estrategia y planear la ejecución de la comunicación de las marcas, organizaciones e individuos con sus audiencias en entornos digitales. 4. Comercio Electrónico: La revolución en la tecnología ha cambiado el enfoque de toda empresa y las mismas deben explotar las nuevas plataformas digitales generando oportunidades para los negocios.

**Sesión 1-2** • Estrategia de Comunicaciones en Marketing      **Sesión 3-4** • Creando una marca

**Sesión 5-6** • Competencia      **Sesión 7-8** • Herramientas Digitales

**Sesión 9-10** • Monitoreo de performance      **Sesión 11-12** • Presentación y entrega del TAF

### 4 Comercio Electrónico

El curso abordará los elementos claves del éxito del comercio electrónico. Se desarrollarán casos prácticos, en los cuales se conocerán las implicancias en la construcción, el proceso, la logística y la gestión de las plataformas digitales.

**Sesión 1-2** • Fundamentos y Definiciones del E-Commerce      **Sesión 3-4** • Protocolos de Seguridad en la Comercialización

**Sesión 5-6** • Modelo de negocio      **Sesión 7-8** • Omnicanalidad

**Sesión 9-10** • Experiencia del Usuario (UX)      **Sesión 11-12** • Presentaciones de Trabajos grupales (TAF)

### 5 Seminario de Competencias Blandas

El seminario contribuye a desarrollar y explorar un conjunto de habilidades humanas que lleven a los participantes a conjugar la competencia técnica con la excelencia interpersonal en habilidades comunicativas como liderazgo, trabajo en equipo e inteligencia emocional además de redacción profesional.

**Sesión 1-2** • Plan Estratégico Personal . Gestión Intrapersonal      **Sesión 3-4** • Marketing de Selección. Gestión de mis Relaciones

**Sesión 5-6** • Estableciendo relaciones con Inteligencia Emocional y Comunicativa. Liderar el cambio positivo

## Inicio

30 de abril 2024

## Duración y Horario

3 meses lectivos / 72 horas

Martes y Jueves de 07:00 a 10:30 p.m.

## Modalidad

Online (clases en tiempo real)

## Inversión

S/. 4,200

La inversión **incluye:**

- Emisión del certificado por Centrum PUCP
- Materiales académicos

La inversión **no incluye:**

- Emisión de otros certificados (participación, constancia de notas, mallas académicas, etc.)

ESPECIALIZACIÓN

# Gestión de Marketing



## Informes:

✉ [executive.centrum@pucp.edu.pe](mailto:executive.centrum@pucp.edu.pe)

🌐 [www.centrum.pucp.edu.pe](http://www.centrum.pucp.edu.pe)

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA