

MALLA CURRICULAR

MAESTRÍA EN
**Marketing
y Gestión
Comercial**

1

2

3

4

5

Asignaturas

FUNDAMENTOS DE MARKETING Y VENTAS

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR Y MERCADO

ESTADÍSTICA APLICADA Y ANÁLISIS DE DATOS

LIDERAZGO Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL

METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

ESTRATEGIAS DE CANALES Y TRADE MARKETING

STRATEGIC INNOVATION & TREND DESIGN

DIGITAL MARKETING, SOCIAL MEDIA & GROWTH STRATEGIES

E-COMMERCE & CUSTOMER MANAGEMENT

FINANZAS APLICADAS AL MARKETING Y VENTAS

VALUE CREATION

PRICING Y REVENUE MANAGEMENT

GERENCIA DE MARKETING

PLAN DE NEGOCIOS INTEGRADO I

GERENCIA COMERCIAL

PLAN DE NEGOCIOS INTEGRADO II

Contenidos principales

- Marketing mix aplicado
- Estrategias de ventas y gestión comercial
- Posicionamiento y propuesta de valor

- Psicología del consumidor y neuromarketing
- Cultura y subculturas en consumo
- Innovación en experiencia del consumidor y journeys

- Recolección y procesamiento de datos
- Análisis de datos y toma de decisiones para negocios

- Comunicación efectiva para líderes
- Técnicas y estrategias de negociación comercial
- Gestión de conflictos y resolución

- Diseño de estudios cuantitativos
- Diseño de estudios cualitativos

- Go-to-market (GTM) y activación en canal
- Diseño y gestión de canales

- Design thinking* y metodologías de innovación
- Fundamentos de innovación estratégica y tendencias

- Gestión de redes sociales y comunidades
- Estrategias de *content marketing*
- Growth hacking* y crecimiento digital

- Experiencia del usuario (UX) y optimización de ventas online
- Gestión de clientes y CRM
- Integración tecnológica y omnicanalidad

- Gestión de riesgos financieros
- Planificación y proyecciones financieras

- Segmentación y targeting
- Métricas para la gestión y medición de valor

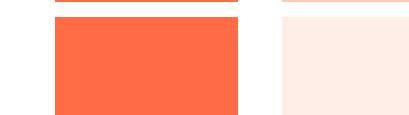
- Gestión de la demanda y optimización de ingresos
- Estrategias de descuentos y promociones
- Ánalisis de datos para pricing

- Simulación aplicada al marketing
- Desarrollo y gestión de marcas
- Elaboración y aplicación del plan de marketing

- Ánalisis del entorno empresarial y la competencia

- Diseño de estrategias comerciales para la competitividad
- Metodologías de ventas

- Valoración y viabilidad financiera del negocio

Competencias**Leyenda**

Dirección organizacional

Visión estratégica

Visión ejecutiva y empresarial