

MAESTRÍA EN

# Marketing y Gestión Comercial

	Asignaturas	Contenidos principales	Competencias		Leyenda
1	FUNDAMENTOS DE MARKETING Y VENTAS	<ul style="list-style-type: none"><li>Marketing mix aplicado</li><li>Estrategias de ventas y gestión comercial</li><li>Posicionamiento y propuesta de valor</li></ul>			Dirección organizacional
	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR Y MERCADO	<ul style="list-style-type: none"><li>Psicología del consumidor y neuromarketing</li><li>Cultura y subculturas en consumo</li><li>Innovación en experiencia del consumidor y <i>journeys</i></li></ul>			
	ESTADÍSTICA APLICADA Y ANÁLISIS DE DATOS	<ul style="list-style-type: none"><li>Recolección y procesamiento de datos</li><li>Análisis de datos y toma de decisiones para negocios</li></ul>			Visión estratégica
	LIDERAZGO Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"><li>Comunicación efectiva para líderes</li><li>Técnicas y estrategias de negociación comercial</li><li>Gestión de conflictos y resolución</li></ul>			
2	METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	<ul style="list-style-type: none"><li>Diseño de estudios cuantitativos</li><li>Diseño de estudios cualitativos</li></ul>			Visión ejecutiva y empresarial
	ESTRATEGIAS DE CANALES Y TRADE MARKETING	<ul style="list-style-type: none"><li><i>Go-to-market</i> (GTM) y activación en canal</li><li>Diseño y gestión de canales</li></ul>			
	STRATEGIC INNOVATION & TREND DESIGN	<ul style="list-style-type: none"><li><i>Design thinking</i> y metodologías de innovación</li><li>Fundamentos de innovación estratégica y tendencias</li></ul>			
3	DIGITAL MARKETING, SOCIAL MEDIA & GROWTH STRATEGIES	<ul style="list-style-type: none"><li>Gestión de redes sociales y comunidades</li><li>Estrategias de <i>content marketing</i></li><li><i>Growth hacking</i> y crecimiento digital</li></ul>			Dirección organizacional
	E-COMMERCE & CUSTOMER MANAGEMENT	<ul style="list-style-type: none"><li>Experiencia del usuario (UX) y optimización de ventas online</li><li>Gestión de clientes y CRM</li><li>Integración tecnológica y omnicanalidad</li></ul>			
	FINANZAS APLICADAS AL MARKETING Y VENTAS	<ul style="list-style-type: none"><li>Gestión de riesgos financieros</li><li>Planificación y proyecciones financieras</li></ul>			Visión estratégica
	VALUE CREATION	<ul style="list-style-type: none"><li>Segmentación y <i>targeting</i></li><li>Métricas para la gestión y medición de valor</li></ul>			
4	PRICING Y REVENUE MANAGEMENT	<ul style="list-style-type: none"><li>Gestión de la demanda y optimización de ingresos</li><li>Estrategias de descuentos y promociones</li><li>Análisis de datos para <i>pricing</i></li></ul>			Visión ejecutiva y empresarial
	GERENCIA DE MARKETING	<ul style="list-style-type: none"><li>Simulación aplicada al <i>marketing</i></li><li>Desarrollo y gestión de marcas</li><li>Elaboración y aplicación del plan de marketing</li></ul>			
	PLAN DE NEGOCIOS INTEGRADO I	<ul style="list-style-type: none"><li>Análisis del entorno empresarial y la competencia</li></ul>			
5	GERENCIA COMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"><li>Diseño de estrategias comerciales para la competitividad</li><li>Metodologías de ventas</li></ul>			Dirección organizacional
	PLAN DE NEGOCIOS INTEGRADO II	<ul style="list-style-type: none"><li>Valoración y viabilidad financiera del negocio</li></ul>			