ESCUELA DE

POSGRADO

Maestría en Marketing y Gestión Comercial

Revoluciona los mercados y multiplica tus clientes

SEMIPRESENCIAL

ESCUELA DE POSGRADO ULIMA

PRESTIGIO QUE TE ACOMPAÑA TODA LA VIDA

En un mundo en constante cambio, la trayectoria y la calidad educativa de la Escuela de Posgrado de la Universidad de Lima te permite potenciar tu vida profesional.

NUESTROS PILARES

Excelencia
Fundada en 1997, la Escuela de Posgrado de la Universidad de Lima se destaca por su excelencia educativa. Cada propuesta académica está diseñada para formar profesionales integrales e interdisciplinarios que generen conocimiento.

Preparación experiencial
Valoramos el aprendizaje riguroso, la aplicabilidad del saber y la creación de nuevas ideas. Potenciamos el liderazgo y el trabajo en equipo.
Brindamos las últimas herramientas de gestión para enfrentar los desafíos de un entorno empresarial en constante evolución.

Ideas innovadoras
Aquí encontrarás mentes abiertas y ambiciosas como la tuya. Te ofrecemos un entorno propicio para expandir habilidades, emprender ideas y construir redes influyentes. Es más que educación: es tu trayectoria hacia el éxito profesional y personal.

La Maestría en Marketing y Gestión Comercial forma líderes capaces de impulsar estrategias innovadoras en desarrollo comercial y mercadeo en un entorno global y tecnológico, al aprovechar 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 en Marketing y Gestión Comercial forma profesionales capaces de liderar ambas áreas, integrando estrategia, tecnología e innovación, con un enfoque centrado en las personas.
El egresado será capaz de diseñar y ejecutar estrategias innovadoras que impulsen el desarrollo de marcas y mercados en diversos sectores.
Los participantes comprenderán que el verdadero valor del marketing surge cuando la estrategia y las herramientas digitales se combinan con un profundo entendimiento de los consumidores.
La maestría cuenta con una destacada plana docente conformada por profesionales con amplia experiencia, quienes enseñan desde la práctica y aportan una visión aplicada basada en su trayectoria en áreas de *marketing* y gestión comercial, en reconocidas organizaciones.

JAVIER FLORES HERNÁNDEZ

Director de la Maestría en Marketing y Gestión Comercial
Doctor en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pablo de Olavide (España), con mención *cum laude*. MBA por CENTRUM PUCP. Licenciado en Administración por la Universidad de Lima. Cuenta con formación ejecutiva internacional en Kellogg School of Management (Estados Unidos). Posee amplia experiencia en alta dirección en empresas multinacionales como Procter & Gamble, Duracell y Henkel, liderando estrategias de expansión y desarrollo de mercados en América Latina. Asimismo, ha ocupado cargos como gerente en Cuore-CCR y gerente comercial de Expressnet (American Express). Se ha desempeñado como director de la Carrera de Marketing de la Universidad de Lima y participa en directorios, aportando una visión estratégica en desarrollo de negocios y expansión internacional.

¿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.

PLAN DE ESTUDIOS

	Asignaturas	Contenidos principales	Competencias
1	FUNDAMENTOS DE MARKETING Y VENTAS	• Marketing *mix* aplicado • Estrategias de ventas y gestión comercial • Posicionamiento y propuesta de valor	
	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR Y MERCADO	• Psicología del consumidor y neuromarketing • Cultura y subculturas en consumo • Innovación en experiencia del consumidor y *journeys*	
	ESTADÍSTICA APLICADA Y ANÁLISIS DE DATOS	• Recolección y procesamiento de datos • Análisis de datos y toma de decisiones para negocios	
	LIDERAZGO Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL	• Comunicación efectiva para líderes • Técnicas y estrategias de negociación comercial • Gestión de conflictos y resolución	
2	METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	• Diseño de estudios cuantitativos • Diseño de estudios cualitativos	
	ESTRATEGIAS DE CANALES Y TRADE MARKETING	• *Go-to-market* (GTM) y activación en canal • Diseño y gestión de canales	
	STRATEGIC INNOVATION & TREND DESIGN	• *Design thinking* y metodologías de innovación • Fundamentos de innovación estratégica y tendencias	
3	DIGITAL MARKETING, SOCIAL MEDIA & GROWTH STRATEGIES	• Gestión de redes sociales y comunidades • Estrategias de *content marketing* • *Growth hacking* y crecimiento digital	
	E-COMMERCE & CUSTOMER MANAGEMENT	• Experiencia del usuario (UX) y optimización de ventas online • Gestión de clientes y CRM • Integración tecnológica y omnicanalidad	
	FINANZAS APLICADAS AL MARKETING Y VENTAS	• Gestión de riesgos financieros • Planificación y proyecciones financieras	
	VALUE CREATION	• Segmentación y *targeting* • Métricas para la gestión y medición de valor	
4	PRICING Y REVENUE MANAGEMENT	• Gestión de la demanda y optimización de ingresos • Estrategias de descuentos y promociones • Análisis de datos para *pricing*	
	GERENCIA DE MARKETING	• Simulación aplicada al *marketing* • Desarrollo y gestión de marcas • Elaboración y aplicación del plan de marketing	
	PLAN DE NEGOCIOS INTEGRADO I	• Análisis del entorno empresarial y la competencia	
5	GERENCIA COMERCIAL	• Diseño de estrategias comerciales para la competitividad • Metodologías de ventas	
	PLAN DE NEGOCIOS INTEGRADO II	• Valoración y viabilidad financiera del negocio	

Leyenda

- Dirección organizacional
- Visión estratégica
- Visión ejecutiva y empresarial

Nota 1: La Escuela de Posgrado se reserva el derecho de realizar cambios en la malla curricular de acuerdo con sus procesos de mejora y actualización continua.

PROFESORES

Arturo Francia
Executive Master in Digital Transformation & Innovation por IE Business School (España)
Ha trabajado en Vitapro, Alicorp, Grupo AJE, Ingram Micro y Hewlett Packard Enterprise

Claudia Duffoó
MBA por el PAD de la Universidad de Piura
Directora socia de Expert Research
Ha trabajado en Industrias San Miguel, OMD Perú, PromPerú, Alicorp e Ipsos

Cristina Choussy
MBA por la Georgetown University (Estados Unidos)
Gerente de Marketing en Santa Natura
Ha trabajado en Arellano, Epic Travel Perú, Softys, Arca Continental Lindley, The Coca-Cola Company, Unilever y J. P. Morgan Chase

Fiorella Poggi
Magíster en Marketing Digital por la Universitat de Barcelona (España)
Gerente comercial de Pandero Casa
Ha trabajado en Industrias San Miguel, Softys, Los Portales Vivienda, Pernod Ricard, Philip Morris International, Nestlé, Belcorp y Alicorp

Juan Felipe Salgado
MBA por Centrum PUCP
Gerente general en Motorysa (BYD)
Ha trabajado en Inchcape Americas, Indumotora, Nissan Maquinarias, Hipermercados Tottus y Napatek

Juan Francisco Loayza
MBA por el PAD de la Universidad de Piura
Gerente comercial de Industrias San Miguel
Ha trabajado en AB InBev, Kimberly-Clark, 3M y Alicorp

Lenka Miskulin
Magíster en Marketing y Negocios Internacionales por la ESAN Graduate School of Business
Managing Director en OMD Perú
Ha trabajado en Kimberly-Clark, The Coca-Cola Company, McCann Worldgroup, Circus, J. y Alfredo Graf & Asociados

Paola Zavaleta
MBA por Pacífico Business School
Gerente de E-commerce en Aruma
Ha trabajado en Cencosud, Supermercados Peruanos, Adelco Ltda., Besho Co., CIME Comercial y Aromas del Perú

Roberto Mogollón
MBA por INCAE Business School y la Universidad Adolfo Ibáñez (Chile)
Gerente de Unidad de Negocio en Mercantil
Ha trabajado en Inspiral Partners, 3M e IBM

Roberto Okeda
International MBA en la Université du Québec à Montreal (Canadá)
Gerente regional de Marketing en BP (British Petroleum) para el Caribe, Centroamérica y Sudamérica
Ha trabajado en empresas líderes como Alicorp, Clorox, Unilever y Belcorp

Nota 2: La plana docente podrá variar de acuerdo con los requerimientos de la Escuela de Posgrado.
Nota 3: Lista parcial de docentes.

CONSEJO CONSULTIVO

ALEJANDRO DESMAISON

Estudió en el Programa de Certificación para Miembros de Directorio en Centrum PUCP. Licenciado en Administración por la Universidad de Lima. Cuenta con más de 28 años de experiencia en dirección empresarial, estrategia organizacional y gobierno corporativo. Posee una amplia trayectoria en la gestión de marcas internacionales (como KFC, Pizza Hut y Starbucks) y en la participación dentro de diversos directorios, tales como Central Parking Perú, Mascotas Latinas y Radio María Perú. Actualmente, es director ejecutivo de Delosi S. A.

GUILLERMO RODRÍGUEZ

MBA por Centrum PUCP. Ingeniero industrial por la Universidad de Lima. Complementa su perfil con programas de alta dirección en escuelas globales, como IESE, PAD e INCAE. Cuenta con más de 30 años de experiencia en liderazgo comercial y gestión estratégica dentro del sector de consumo masivo, con una sólida trayectoria en compañías como The Coca-Cola Company y G. W. Yichang & Cía. Su experiencia destaca por la optimización de operaciones y el desarrollo del talento con resultados sostenibles. Actualmente, es gerente comercial en el Grupo Jiménez.

PAMELA CARBAJAL

MBA en Negocios Internacionales por Thunderbird School of Global Management. Ingeniera industrial por la Universidad de Lima. Posee formación ejecutiva en liderazgo por Stanford Graduate School of Business. Cuenta con más de diez años de experiencia en el desarrollo de negocios, expansión de mercados e innovación en medios de pago. Durante su trayectoria en Mastercard ocupó cargos estratégicos, como el de Country Manager, para Perú y Bolivia. Actualmente, es vicepresidenta de Business Development para la división South LAC en la misma compañía.

INTERNACIONAL

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

Nota 4: El costo total de la maestría no incluye pasajes ni estadía, solo los derechos académicos del viaje de estudios.

NET WORK ING

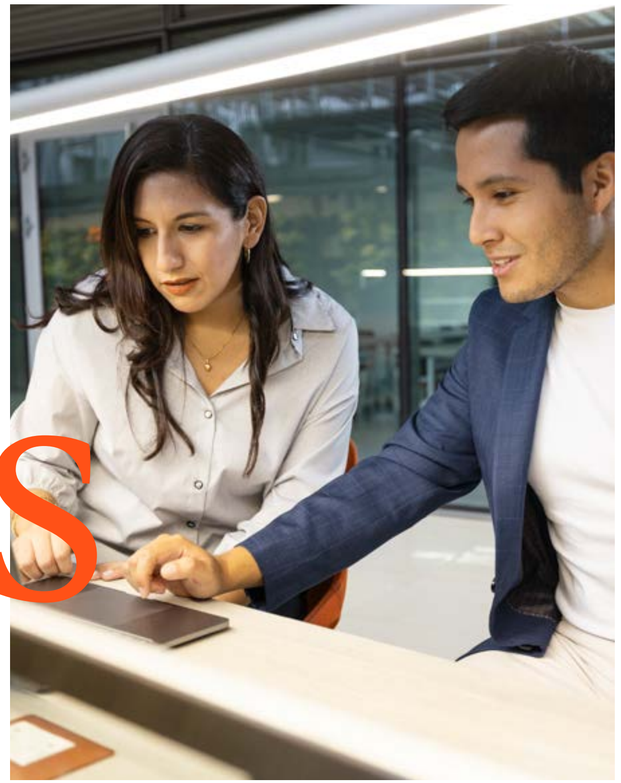
El *networking* es esencial, pues proporciona oportunidades profesionales, facilita el desarrollo de carreras, fomenta colaboraciones académicas, promueve el intercambio de ideas y ofrece perspectivas que resultan fundamentales para tu desarrollo y crecimiento.

Connect Ulima es un evento presencial que te brinda la oportunidad de descubrir nuestra oferta académica, resolver dudas con directores, docentes y egresados, y participar en espacios de *networking*.

CONNECT ULIMA

NUESTRO CAMPUS

Desde aulas equipadas con la última tecnología hasta espacios diseñados para fomentar tu desarrollo físico, mental y cultural, nuestro campus ofrece un ambiente inspirador que promueve el aprendizaje y el crecimiento personal.



Espacios de estudios

Explanada

Laboratorio de Mercado de Capitales

Biblioteca

Gimnasio

Canchas deportivas

Piscina semiolímpica

BENE FICIOS

Estos son algunos de los beneficios que los alumnos de la Escuela de Posgrado pueden disfrutar por ser parte de la comunidad Ulima:

Bienestar

Los estudiantes tienen acceso libre al Centro de Bienestar Universitario en el campus principal, donde pueden usar los servicios de Nutrición y Orientación Psicopedagógica previa cita. Además, tienen la posibilidad de disfrutar de las instalaciones deportivas, las cuales incluyen:

- Gimnasio (zona de pesas, área de trabajo cardiovascular)
- Pista atlética
- Camerinos
- Cancha Polideportiva
- Palestra para escalada
- Salas de yoga y baile

También pueden acceder al Complejo Deportivo de Mayorazgo donde –además de otros espacios deportivos– pueden encontrar nuestra piscina semiolímpica.

Espacios

Acceso libre a la Biblioteca de la Universidad, salas de visionado y –previa coordinación– todos los laboratorios disponibles, entre los cuales destacan:

- Laboratorio de Mercado de Capitales
- Laboratorio de Fabricación Digital (FabLab)
- Laboratorio de Neurociencias Aplicadas

También pueden disfrutar de los servicios, talleres y concursos que ofrecen:

- Innova Ulima, nuestra incubadora de emprendimientos
- Responde Ulima, nuestro Centro de Sostenibilidad.

Asimismo, tienen acceso libre a las exposiciones de la Galería del Centro Cultural Ulima y la curaduría de películas que ofrece la Sala de Cine Ventana Indiscreta, así como una amplia lista de descuentos de las Promociones Ulima.

Alumni Ulima

Además, al culminar tus estudios, formarás parte de la red Alumni Ulima, donde tendrás acceso a oportunidades laborales, podrás conectar con profesionales a nivel nacional e internacional, y disfrutarás de descuentos en servicios y programas académicos.

PROCESO DE ADMISIÓN

Requisitos de admisión

- Copia simple del Documento Nacional de Identidad (DNI) o del carné de extranjería (vigente).
- Copia simple del diploma de grado de bachiller registrado en la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (Sunedu. No aplica para graduados de la Universidad de Lima).
- *Curriculum vitae* no documentado firmado, que incluya una foto formal tamaño pasaporte (formato jpg., tamaño: 240 x 288 píxeles, fondo blanco, de frente y sin lentes, resolución mínima: 300 dpi).
- Una carta de recomendación laboral o académica, o un certificado de trabajo profesional del actual o del último empleo.
- De preferencia, contar con una experiencia laboral mínima de tres años.
- Pago por derecho de inscripción cancelado.
- Carta de compromiso de idioma extranjero, de acuerdo a los requerimientos de la ley universitaria vigente.
- Completar un ensayo en el que se expliquen las motivaciones para postular a la maestría. Este será completado en la plataforma que la Escuela de Posgrado indique.

Una vez enviados los documentos, la Oficina de Admisión se comunicará con usted vía correo electrónico –en un plazo no mayor a 48 horas– para que realice el pago de derecho de inscripción al proceso de admisión (S/ 350,00).

Evaluación psicopedagógica en línea (EPEL – EPG)

Como parte del proceso de postulación, el candidato recibirá un correo electrónico con la información necesaria y el enlace correspondiente para acceder y completar algunas pruebas psicopedagógicas obligatorias, las mismas que se realizan en concordancia con la normativa emitida por el sector educación.

Entrevista personal

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

Requisitos de egreso y grado académico

Requisitos de egreso

- Completar el plan de estudios.
- Cumplir obligaciones y compromisos con la Universidad de Lima.
- Tramitar la condición de egresado con DUSAR.

Requisitos para obtener el grado académico

- Tener la condición de egresado.
- Acreditar el dominio de un idioma extranjero o lengua nativa. Esto se efectúa con la presentación de certificados expedidos por institutos reconocidos por la Universidad a través del Centro de Idiomas.
- Conseguir la aprobación de la tesis o el trabajo de investigación en la especialidad respectiva.
- Cumplir con los requisitos establecidos en las normas y los reglamentos.

Nota 5: El plazo máximo para obtener el grado académico es de seis años.

Nota 6: Las normas y los reglamentos vigentes se encuentran en la página web de la Universidad (www.ulima.edu.pe).

INFORMES E INSCRIPCIONES*

Inicio de clases:
30 de marzo de 2027

Duración:
18 meses

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.

* El costo de la maestría solo cubre los derechos académicos.

Teléfono:
(01) 437 6767 anexo 32236

Asesora encargada:
Janeth Infanzon (920 374 063)

Correo:
posgrado@ulima.edu.pe

UNIVERSIDAD
DE LIMA