esan GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS

EXECUTIVE EDUCATION

ESPECIALIZACIÓN

Especialidad en

Marketing

MISIÓN DE ESAN

«Formar líderes globales emprendedores con sentido ético y responsabilidad social, en asociación con organizaciones referentes para alcanzar la excelencia en su gestión y contribuir al desarrollo del conocimiento».

Programa Avanzado de Dirección de Empresas - PADE

150 SESIONES | 225 HORAS

DURACIÓN APROXIMADA: 1 AÑO

Los PADE, de aproximadamente doce meses de duración, son programas de especialización diseñados para brindar a los participantes conocimientos precisos, detallados y profundos en las diversas áreas de la gestión empresarial. Son la opción ideal para profesionales y ejecutivos con actual o futura responsabilidad sobre una determinada área de la empresa, o para quienes desean complementar su formación con conocimientos especializados en un campo específico. El programa cuenta con un viaje internacional.

VENTAJAS DIFERENCIALES DE LOS PADE

1. APRENDIZAJE INTEGRAL
2. COMPONENTE INTERNACIONAL
3. PLANA DOCENTE DE PRIMER NIVEL
4. CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL
5. ESAN ALUMNI CAREER SERVICE

Programas de Alta Especialización

100 SESIONES | 150 HORAS

DURACIÓN APROXIMADA: 10 MESES

Son programas orientados a profundizar en sub temas específicos de un área determinada. Brindan los últimos avances conceptuales, metodologías y tecnologías aplicables en áreas de la empresa que requieran conocimientos específicos, poco tratados en un programa general. Los participantes realizarán un viaje internacional.

VENTAJAS DIFERENCIALES DE LOS PROGRAMAS DE ALTA ESPECIALIZACIÓN

1. ESPECIALIZACIÓN EN EL SECTOR Y ÁREA DE CONOCIMIENTO
2. COMPONENTE INTERNACIONAL
3. PLANA DOCENTE DE PRIMER NIVEL
4. ESAN ALUMNI CAREER SERVICE

Diplomas Internacionales

60 SESIONES | 90 HORAS

DURACIÓN APROXIMADA: 5 MESES

Son programas que tienen como propósito facilitar el aprendizaje de teorías, técnicas y herramientas con la formalidad necesaria para garantizar la adquisición y suficiencia de conocimientos. Cuentan con la presencia de profesores nacionales y del extranjero, cuyas cátedras permiten al participante desarrollar una visión global sobre las diversas áreas de la gestión de empresas.

VENTAJAS DIFERENCIALES DE LOS DIPLOMAS INTERNACIONALES

1. ENFOQUE INTERNACIONAL
2. DOCENTES DE PRIMER NIVEL
3. EXCELENCIA ACADÉMICA

Programa de Especialización para Ejecutivos – PEE

14 SESIONES | 21 HORAS

DURACIÓN APROXIMADA: 2 MESES

El PEE es un instrumento de actualización en temas de gerencia en todas las áreas. Por su metodología, es el medio más riguroso y seguro para iniciarse y mantenerse en el camino gerencial. Es de carácter corto, flexible, exigente, de aplicación inmediata. Los participantes tienen la libertado de estudiar según sus necesidades laborales. Así mismo, el PEE le permiten al participante elegir el área de gestión en la que desee especializarse a través de los Certificados de Especialización.

VENTAJAS DIFERENCIALES DE LOS PROGRAMAS DE ESPECIALIZACIÓN PARA EJECUTIVOS – PEE

1. CURSOS CORTOS, FLEXIBLES Y DE APLICACIÓN INMEDIATA
2. ELIGE TU ÁREA DE GESTIÓN Y ESPECIALÍZATE
3. CURSOS SEGÚN TUS NECESIDADES LABORALES

PADE Internacional en

Marketing Digital y Comercio Electrónico

Ofrecer a los participantes los conocimientos y herramientas que les permitan comprender el uso de los medios digitales y su aplicación estratégica en las actividades de marketing y comercio electrónico.

Diploma

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos y normas del programa, recibirán:

- Diploma en **PADE Internacional en Dirección de Marketing Digital y Comercio Electrónico**, otorgado por la Universidad ESAN.
- Diploma **European Certificate in Marketing Interactive**, otorgado por ESIC-FEDMA.

Perfil del Participante

El programa está dirigido a profesionales interesados en ampliar sus conocimientos en las áreas de marketing y negocios digitales. Responsables del canal digital. Gestores de comunidades, responsables de la analítica web empresarial, gestores de negocios, jefes de producto, jefes de marca, publicistas, investigadores de mercados, entre otros cargos afines.

Modalidad: Presencial

Para mayor información ingresar a:
www.esan.edu.pe/pade/interactive-marketing/

Malla Curricular

MÓDULO 1	150 HORAS
Estadística aplicada al marketing digital	
Estructura tecnológica para el marketing digital	
eProcess Marketing	
Marketing digital estratégico e interactivo	
Segmentación y comportamiento del consumidor online	
Investigación de mercados en los medios digitales	
Gestión de la marca y reputación online	
Aspectos legales al entorno digital	
Evaluación de proyectos aplicados al marketing digital	

MÓDULO 2	50 HORAS
Marketing en buscadores	
Captación, satisfacción y fidelización de clientes	
Redes Sociales	
Planificación y contratación en medios digitales	
Plan de marketing digital	

MÓDULO 3	50 HORAS
Plan estratégico y modelos de negocio de comercio electrónico	
Diseño web para comercio electrónico	
Ventas y medios de pago para comercio electrónico	
Gestionar el fulfillment y la logística en el comercio electrónico de productos físicos	
Análisis financiero y aspectos internacionales para el comercio electrónico	
Trabajo integrador	

Stage Internacional en España

PADE Internacional en Marketing Digital y Comercio Electrónico

ESIC BUSINESS&MARKETINGSCHOOL

ESIC Business & Marketing School

ESIC Business & Marketing School, fundada en 1965, es la escuela de negocios líder en la enseñanza de marketing en España. Considerada como una de las cuatro mejores escuelas de negocios de España, nueve en Europa y dieciséis en el mundo (Ranking América Economía, 2013), ocupa una posición destacada en la formación empresarial de grado, posgrado y ejecutivo, con una implantación geográfica a nivel nacional e internacional fruto de 53 años dedicados a la difusión del conocimiento por y para los profesionales que demanda la empresa.

No incluye el transporte aéreo ni gastos alimenticios

Stage Internacional
en España

PADE Internacional en Marketing Digital y Comercio Electrónico

ICEMD
INSTITUTO ECONOMÍA DIGITAL | ESIC

ICEMD Instituto Economía Digital

Lo que distingue al instituto es su cercanía con el mundo empresarial y el enfoque práctico de sus programas. Por este motivo el profesorado no lo constituyen ni academicistas ni teóricos, sino más de 250 expertos elegidos entre los más destacados profesionales en activo de cada disciplina: captación y fidelización de clientes, CRM, marketing digital, SEM, e-Commerce, redes sociales, analítica web, customer experience management, creatividad directa, mobile marketing, etc. Ellos comparten con los alumnos su experiencia práctica adquirida en puestos de dirección en las empresas líderes del sector.

No incluye el transporte aéreo ni gastos alimenticios

PADE Internacional en

Dirección de Marketing

El programa ofrece a los participantes los conocimientos, herramientas y experiencias necesarias para gestionar con éxito el área de mercadotecnia de cualquier empresa, potenciado tres competencias claves que requiere todo gestor de marketing: comprensión integral del mercado con el fin de identificar nuevas oportunidades de negocio, capacidades para plantear una propuesta diferenciada y altamente valorada por el consumidor y capacidades para desarrollar y ejecutar un plan de marketing, así como controlar sus resultados con miras a mantener la competitividad del negocio.
Todo ello se desarrolla en un entorno aplicativo donde se integran clases magistrales con charlas de inmersión empresarial brindadas por ejecutivos comerciales de reconocidas empresas en el medio.

Diploma

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos y normas del programa, recibirán:

- Diploma en **PADE Internacional en Dirección de Marketing**, otorgado por ESAN Graduate School of Business y la Universidad ESAN.
- Certificado de acreditación por la participación en el **Stage Internacional**, otorgado por el Tecnológico de Monterrey.

Perfil del Participante

Ejecutivos del área de marketing que se desempeñen en cargos gerenciales. Ejecutivos en línea de carrera a ocupar posiciones gerenciales en el área de marketing. Profesionales de otros campos interesados en profundizar sus conocimientos en el área de marketing.

Para mayor información ingresar a:
www.esan.edu.pe/pade/marketing/

Malla Curricular

MÓDULO 1	Sesiones
Taller Team Building	
Principios de la gestión de marketing	10
Comportamiento de compra, consumo y neuromarketing	10
Herramientas cuantitativas para la toma de decisiones en marketing	10
Investigación de mercado: herramientas para comprender demanda	10
Marketing estratégico: mercado, competencia y organización	10

MÓDULO 2	Sesiones
Desarrollo y gestión de productos e intangibles	10
Costos y decisiones de precio	10
Decisiones en la gestión de la comunicación: diálogo eficaz con el mercado	10
Decisiones en la gestión de canales de distribución y ventas	10
Branding	10
Marketing digital	10

MÓDULO 3	Sesiones
Fidelización de clientes y CRM	10
Rentabilidad para la gestión de marketing	10
Plan de marketing y métricas de control	10
Taller de dirección de marketing: markstrat	10
Trabajo Integrador	10

Modalidad: Presencial

Stage Internacional
en México

PADE Internacional en Dirección de Marketing

Tecnológico de Monterrey

La Universidad ESAN, férrea en el concepto de globalización e internacionalización y segura de que los peruanos se merecen programas que cuenten con alianzas de primer nivel, convocó al Tecnológico de Monterrey, campus Guadalajara, para darle al PADE Internacional en Dirección de Marketing, un enfoque internacional enmarcado en la realidad latinoamericana. La currícula del programa cuenta con un stage internacional* en Guadalajara – México, que comprende una asignatura de la estructura curricular. Incluye conferencias gerenciales y visitas a empresas relacionados al sector. El programa satisface los estándares de competitividad más exigentes. Por esta razón, su estructura curricular está al nivel de los principales programas ofrecidos en las escuelas de negocios más renombradas del mundo.

* El viaje internacional es de carácter obligatorio.

PADE Internacional en

Dirección de Ventas

El programa ofrece a los participantes los conocimientos, herramientas y experiencias necesarias para gestionar con éxito el área de ventas de una empresa, potenciado tres competencias clave que requiere todo gestor comercial:

- Una visión integral de las funciones de ventas de una empresa y su interrelación con el área de marketing.
- Habilidades para la dirección efectiva del personal de ventas y gestión de clientes.
- Capacidades para estructurar de manera adecuada un plan de ventas y controlar su ejecución.

Todo ello se desarrolla en un entorno aplicativo donde se integran clases magistrales con charlas de inmersión empresarial brindadas por ejecutivos comerciales de reconocidas empresas en el medio.

Diploma

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos y normas del programa, recibirán:

- - Diploma en **PADE Internacional en Dirección de Marketing**, otorgado por ESAN Graduate School of Business y la Universidad ESAN.
- Certificado de acreditación por la participación en el **Stage Internacional**, otorgado por el Tecnológico de Monterrey.

Perfil del Participante

Ejecutivos del área de marketing que se desempeñen en cargos gerenciales. Ejecutivos en línea de carrera a ocupar posiciones gerenciales en el área de marketing. Profesionales de otros campos interesados en profundizar sus conocimientos en el área de marketing.

Para mayor información ingresar a:
www.esan.edu.pe/pade/marketing/

Malla Curricular

MÓDULO 1	Sesiones
Taller Team Building	
La gestión de ventas dentro del proceso de marketing	10
Análisis de datos y pronóstico de ventas	10
Gestión de marca	10
Gestión de clientes y CRM	10
Costeo para la gestión de ventas	10
E-commerce	10

MÓDULO 2	Sesiones
Key Account Management y Trade Marketing	10
Estrategias de negociación y ventas	10
Liderazgo aplicado a la dirección de la fuerza de ventas	10
Desarrollo de la fuerza de ventas	10

MÓDULO 3	Sesiones
Rentabilidad para la gestión de ventas	10
Gestión de la cadena de valor y canales de venta	10
Diseño de territorios y administración de tiempos	10
Sistema de cuotas, remuneración e incentivos en ventas	10
Plan de ventas y sistema de evaluación	10
Trabajo Integrador	10

Modalidad: Presencial

Stage Internacional
en México

PADE Internacional en Dirección de Ventas

Tecnológico de Monterrey

La Universidad ESAN, férrea en el concepto de globalización e internacionalización y segura de que los peruanos se merecen programas que cuenten con alianzas de primer nivel, convocó al Tecnológico de Monterrey, campus Guadalajara, para darle al PADE Internacional en Dirección de Marketing, un enfoque internacional enmarcado en la realidad latinoamericana. La currícula del programa cuenta con un stage internacional* en Guadalajara – México, que comprende una asignatura de la estructura curricular. Incluye conferencias gerenciales y visitas a empresas relacionados al sector. El programa satisface los estándares de competitividad más exigentes. Por esta razón, su estructura curricular está al nivel de los principales programas ofrecidos en las escuelas de negocios más renombradas del mundo.

* El viaje internacional es de carácter obligatorio.

Programa de Alta Especialización en

Retail Management

El programa busca proporcionar los conocimientos y herramientas que permitirán a los participantes afrontar la toma de decisiones estratégicas y operacionales en entornos cada vez más globales y competitivos.
Los participantes fortalecerán sus capacidades de gestión orientadas a la creación de valor para sus shoppers, tomando como base el análisis del mercado, el desarrollo de una sólida propuesta de valor y la planificación y ejecución de estrategias orientadas a optimizar los resultados del negocio del retail.

Diploma

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos y normas del programa, recibirán:

- Diploma en **"Programa de Alta Especilización en Retail Management"**, otorgado por la Universidad ESAN.
- Certificado de acreditación por la participación en el **Stage Internacional**, otorgado por la FIA.

Perfil del Participante

Profesionales titulados de todos los sectores de la empresa con experiencia en el sector retail que deseen aumentar sus conocimientos, competencias y habilidades, así como sus expectativas laborales en el ámbito ejecutivo y de dirección en este campo que reúne, coordina e integra a todos los elementos de la empresa.

Malla Curricular

MÓDULO 1	Sesiones
Taller de team building	
Analítica para el retail	10
Propuesta de valor del retail	10
Decisiones fundamentales del retail	10
Gestión comercial del retail	10

MÓDULO 2	Sesiones
Coaching en el retail	10
Operaciones del retail	10
Retail digital & innovación	10
Modelos de gestión estratégica del retail	10
Shopper marketing*	10
Juego de negocios*	10

Nota: los cursos tienen una sesión adicional de evaluación, cuya modalidad será fijada por el profesor.
* Los cursos serán dictados durante el *Stage* internacional

Modalidad: Presencial

Para mayor información ingresar a:
www.esan.edu.pe/pae/retail-management/

Stage Internacional
en Brasil

Programa de Alta Especialización en Retail Management

FUNDAÇÃO INSTITUTO DE ADMINISTRAÇÃO

Fundación Instituto de Administración – FIA

Fundación Instituto de Administración – FIA La Fundación Instituto de Administración – FIA, fundada en 1980 por profesores de la Facultad de Economía, Administración y Contabilidad (FEA) de la Universidad de Sao Paulo, es el órgano de apoyo institucional al Departamento de Administración FEA-USP. Actualmente la FIA es una de las mejores instituciones evaluadas en el ranking nacional (Brasil) e internacional de educación.

* El viaje internacional es de carácter obligatorio.

Diploma Internacional en

Branding: Gestión y Arquitectura de Marcas

Nos encontramos en un mundo cada vez más competitivo, en donde las decisiones estratégicas de una empresa ya sea nacional o global, fortalecen o debilitan el valor de la marca o *Brand Equity*, y por ende afecta a su valor económico. Diferenciarse, hoy es un factor vital para la empresa, pero a la vez, es difícil de conseguir, ya que la calidad y costos de producción son similares. Por ello la importancia de la buena gestión del *Branding*, es decir, el poder de la marca como elemento diferenciador.
En este contexto, ESAN presenta el Diploma Internacional en Branding: Gestión y Arquitectura de Marcas, el cual aborda los diversos temas desde la concepción, estrategias, comportamiento del consumidor, lanzamiento y valoración de la marca. Este programa tiene por objetivo brindar a los participantes los conocimientos y técnicas innovadoras que le permitan el análisis de marcas, ejercitar sus capacidades creativas para la implementación del Branding, y de esta manera estar en mejores posibilidades de mejorar la lealtad de sus clientes y consumidores en el largo plazo y de generar valor para los accionistas.

Para mayor información ingresar a:
www.esan.edu.pe/diplomas/branding/

Malla Curricular

CURSOS	Sesiones
Fundamentos del capital de marca como activo de la empresa	10
Estrategias y políticas de marca	10
Comportamiento del consumidor ante las marcas	10
Diseño de la identidad visual y naming	10
La estrategia de comunicación integral y lanzamiento de la marca	10
Valoración económica financiera de las marcas y su auditoría	10

Diploma

Los participantes que cumplan de modo satisfactorio con los requisitos del programa, recibirán el **Diploma en Branding: Gestión y Arquitectura de Marcas**, expedido por ESAN Graduate School of Business y la Universidad ESAN.

Perfil del Participante

Este diploma está dirigido a directores, gerentes, jefes, supervisores, analistas del área de marketing, comercial, desarrollo de producto y marcas, mercadotecnia. Emprendedores y empresarios y todo profesional interesado en fortalecer a la empresa a través de la gestión y creación de marcas exitosas, sólidas y rentables.

Modalidad: Presencial

Diploma Internacional en

Customer Experience Management

En la era del cliente empoderado, en donde las barreras competitivas como las economías de escala o las grandes cadenas de distribución ya no generan diferenciación, las organizaciones deben construir su ventaja competitiva sostenible a partir del conocimiento de los clientes y de la generación de vínculos emocionales. Asimismo, las organizaciones deben enfocar su estrategia, energía y presupuesto en generar ese conocimiento y en establecer ese vínculo. Para que esto suceda el profesional de la nueva era debe estar preparado para afrontar el nuevo reto conociendo las herramientas, metodologías y modelos de gestión que permitan trabajar en estrategias de Experiencia de Clientes.

En este contexto ESAN, pone a disposición el Diploma Internacional en Customer Experience Management (Gestión de la Experiencia de Clientes) con el objetivo de compartir con los estudiantes la experiencia obtenida por profesionales que han laborado en este rubro durante los últimos 10 años implementando proyectos de Customer Experience a nivel mundial y para distintas industrias. El estudiante al término del programa estará en capacidad de definir estrategias y roadmaps de gestión en Experiencia de Clientes.

Para mayor información ingresar a:
www.esan.edu.pe/diplomas/...

Malla Curricular

CURSOS	Sesiones
La estrategia de customer experience	10
Los economics y los indicadores de customer experience	10
Diagnóstico y diseño de la experiencia de los clientes	10
Customer experience y la transformación cultural	10
Customer experience y la transformación digital	10
Neuromarketing y el marketing de las experiencias	10

Diploma

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos del programa, recibirán el **Diploma en Customer Experience Management**, expedido por ESAN Graduate School of Business y la Universidad ESAN.

Perfil del Participante

El programa está dirigido a profesionales gestores en experiencia de clientes, servicio al cliente, calidad, marketing, marketing relacional, gestión de clientes, estrategia y comercio digital, gestión de producto y/o marca, estrategia comercial, ventas y desarrollo de negocios, operaciones comerciales y otros profesionales enfocados en soluciones, innovación y gestión del cambio.

Modalidad: Presencial

Diploma Internacional en

Desarrollo de Competencias y Habilidades Comerciales

Los directores, gerentes y jefes comerciales han identificado que los conflictos personales, comportamientos, talentos y capacidades influyen en el desarrollo de sus objetivos comerciales, siendo indispensable gestionar con éxito los recursos asociados. El motivo por el cual muchas áreas comerciales han fracasado está relacionado con la carencia o debilidad en el autoconocimiento profesional para lograr una gestión con una comunicación efectiva, centrándose solo al cumplimiento de los objetivos cuantitativos (metas) con las restricciones propias de cada empresa y no en cómo se logra dichos objetivos, como, por ejemplo, en las competencias de las personas y el liderazgo como equipo, cultura de aprendizaje y mejora continua.
En este contexto, ESAN presenta el Diploma Internacional en Desarrollo de Competencias y Habilidades Comerciales, el cual aborda los diversos problemas relacionados a los recursos intangibles de las áreas comerciales y tiene por objetivo proporcionar al líder comercial las habilidades, técnicas y herramientas sólidas de *design thinking, non-verbal communication, coaching* y PNL – Programación Neurolingüística, para una eficiente y eficaz administración avanzada de sus áreas comerciales, que le permita gestionar con éxito los recursos en su gestión.

Para mayor información ingresar a:
www.esan.edu.pe/diplomas/...

Malla Curricular

CURSOS	Sesiones
Self-knowledge para la Dirección Comercial	10
PNL para la transformación de creencias y especificación de objetivos comerciales	10
Non-verbal communication, status y negociaciones comerciales	10
Design Thinking para la innovación comercial	10
Team coaching para equipos comerciales	10
Ingeniería para persuadir en las ventas	10

Diploma

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos del programa, recibirán el **Diploma en Desarrollo de Competencias y Habilidades Comerciales**, expedido por ESAN Graduate School of Business y la Universidad ESAN.

Perfil del Participante

Dirigido a profesionales de todo nivel jerárquico de la organización privada o pública cuyo objetivo sea conocer y desarrollar sus competencias gerenciales. El curso les permitirá desarrollar un conjunto de habilidades que les servirá de complemento a sus conocimientos técnicos dentro de un modelo de excelencia personal.

Modalidad: Presencial

Diploma Internacional en

Dirección de Ventas

ESAN, mostrando una vez más su compromiso con el desarrollo de los profesionales en nuestro país, pone a su disposición el Diploma Internacional en Ventas. Este programa, tiene por objetivo proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades propias de la gestión de ventas, bajo un enfoque práctico, con miras a que puedan ser aplicados en su entorno laboral. Asimismo, busca potenciar sus capacidades interpersonales, analíticas y de gestión, a fin de transformarlos en verdaderos agentes de cambio en sus organizaciones.

Malla Curricular

CURSOS	Sesiones
Gestión de la cartera de clientes	10
Comunicación y marketing personal	10
Liderazgo y estrategia de negociación	10
E-commerce	10
Costeo y rentabilidad en la gestión de ventas	10
Key account management y trade marketing	10

Diploma

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos del programa, recibirán el Diploma en Ventas, expedido por ESAN School of Business y la Universidad ESAN.

Perfil del Participante

El programa está dirigido a ejecutivos del área comercial o ventas, interesados en adquirir y reforzar los conocimientos, herramientas y habilidades interpersonales necesarias para una adecuada gestión de ventas. Profesionales interesados en ocupar puestos de responsabilidad en el área comercial y empresarios que busquen liderar la gestión de ventas en sus negocios.

Modalidad: Presencial

Para mayor información ingresar a:
www.esan.edu.pe/diplomas/ventas

Diploma Internacional en

Gestión Comercial

ESAN, mostrando una vez más su compromiso con el desarrollo de los profesionales en nuestro país, pone a su disposición el Diploma Internacional en Gestión Comercial, programa que será dictado en conjunto con la prestigiosa ESIC Business & Marketing School, España. Este programa, tiene por objetivo brindar a los participantes los fundamentos y conceptos de la Gestión Comercial bajo un enfoque internacional, tomando como eje el estudio los procesos comerciales de cada empresa cómo son las ventas, la atención al cliente, la definición del mercado objetivo y las finanzas para el área comercial. Asimismo, este diploma busca preparar y capacitar a los ejecutivos en la adecuada aplicación de las políticas y estrategias comerciales, conocimientos que podrán ser aplicados en sus empresas con el fin de incrementar su rentabilidad. El diploma desarrollará en los participantes una visión integrada y práctica, que les permitirá tomar decisiones acertadas. Asimismo, busca potenciar la capacidad interpersonal, analítica y de gestión de los estudiantes, a fin de transformarlos en verdaderos agentes de cambio en sus organizaciones.

Malla Curricular

CURSOS	Sesiones
Políticas y estrategias para la gerencia comercial	10
Gestión de calidad de servicio para el cliente	10
Presupuestos para el área comercial y de marketing	10
Investigación de mercado y sistemas de información comercial	10
Finanzas para la gerencia comercial	10
Dirección de ventas y gestión de equipos comerciales	10

Diploma

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos del Programa, recibirán:

- Diploma en **Gestión Comercial**, expedido por ESAN Graduate School of Business y la Universidad ESAN.
- Diploma en **Gestión Comercial**, expedido por ESIC Business & Marketing School.

Perfil del Participante

El programa está dirigido a directores, gerentes, jefes y responsables del área comercial, así como a ejecutivos interesados en ocupar puestos de responsabilidad gerencial en el área comercial y empresarios que busquen potenciar la gestión comercial de sus negocios.

Modalidad: Presencial

Para mayor información ingresar a:
www.esan.edu.pe/diplomas/gestion-comercial/

Diploma Internacional en Marketing

En los últimos años, se está viviendo una época de muchos cambios, resultando así consumidores cada vez más exigentes e informados. Las empresas deben responder a esta rápida evolución y por ello necesitan de profesionales que conozcan las herramientas necesarias para desempeñarse en este mundo globalizado. En este sentido, ESAN mostrando una vez más su compromiso con el desarrollo de los profesionales en nuestro país, pone a su disposición el Diploma Internacional en Marketing.

Malla Curricular

CURSOS	Sesiones
Consumer and market insights	10
Desarrollo y lanzamiento de productos y servicios	10
Pricing: costeo y estrategias de fijación de precios	10
Retail management	10
Comunicación 360°	10
Gestión del valor de la marca	10

Diploma

Los participantes que cumplan de modo satisfactorio con los requisitos del programa, recibirán el **Diploma Internacional en Marketing**, expedido por ESAN Graduate School of Business y la Universidad ESAN.

Perfil del Participante

El programa está dirigido a ejecutivos del área comercial y de marketing, interesados en adquirir y reforzar los conocimientos, herramientas y habilidades interpersonales necesarias para una adecuada gestión de marketing. Profesionales interesados en ocupar puestos de responsabilidad en el área y empresarios que busquen liderar la gestión de marketing en sus negocios.

Modalidad: Presencial

Para mayor información ingresar a:
www.esan.edu.pe/diplomas/marketing

Diploma Internacional en

Marketing Digital

El entorno que rodea a los negocios a nivel global ha ido evolucionando, se ha pasado del marketing tradicional al marketing orientado al cliente. Sin embargo, este no ha sido el único cambio dentro de la gestión de las empresas. Todas éstas han pasado a un entorno en el cual deben buscar desarrollarse y ser sostenibles en el tiempo, para lo cual es fundamental involucrase en el entorno digital.
La facilidad de acceso a Internet, la obtención de información tanto en las computadoras como en los dispositivos móviles, sumado a los nuevos hábitos de los consumidores hace que el entorno digital forme parte importante de la gestión

Malla Curricular

CURSOS	Sesiones
Plan de marketing digital	10
Analítica web	10
Digital branding	10
Posicionamiento en buscadores	10
Marketing móvil	10
Social media	10

Diploma

Los participantes que cumplan de modo satisfactorio con los requisitos del programa recibirán el **Diploma en Marketing Digital**, expedido por ESAN Graduate School of Business y la Universidad ESAN.

Perfil del Participante

El programa está dirigido a profesionales del área comercial, marketing y afines interesados en ampliar sus conocimientos en marketing digital: responsables del canal digital, gestores de comunidades, responsables de la analítica web empresarial, y puestos afines. Así como empresarios y startups que desean introducir al marketing digital en sus negocios.

Modalidad: Presencial

Para mayor información ingresar a:
www.esan.edu.pe/diplomas/marketing-digital

Diploma Internacional en

Understanding Consumer Behavior

El marketing abarca diversas aristas, pero uno de los aspectos más importantes y necesarios es el entender el comportamiento del consumidor y su implicancia que tiene en la empresa. Este programa tiene como principales objetivos, el profundizar en el conocimiento del comportamiento del consumidor en las sociedades de consumo actuales con una visión completa y profunda; aprender las técnicas, metodologías y herramientas de investigación del consumidor más relevantes del siglo XXI y finalmente conocer casos de éxito y experiencias de trabajo por parte de expositores con amplia experiencia local e internacional.
En este sentido, ESAN presenta el Diploma Internacional en **Understanding Consumer Behavior**, este programa ha sido diseñado para proveer los conocimientos, herramientas y técnicas necesarias para que los participantes desarrollen sus competencias y de esta manera pongan al consumidor como centro focal de la estrategia de marketing.

Malla Curricular

CURSOS	Sesiones
Una visión global del consumidor	10
Consumidor cross-cultural	10
El nuevo consumidor 2.0	10
Metodologías de investigación aplicadas al consumidor	10
Neuromarketing: descubriendo insights	10
Instrumentos y mediciones neurofisiológicas: respuestas a los estímulos de marketing	10

Diploma

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos del programa, recibirán el **Diploma en Understanding Consumer Behavior**, expedido por ESAN Graduate School of Business y la Universidad ESAN.

Perfil del Participante

El programa está dirigido a:

- Profesionales del marketing, de la comunicación, publicidad, trade marketing, investigación & desarrollo e innovación.
- Gerencias de marketing, producto o marca que requieran insumos del consumidor para planear y accionar sus estrategias de marca y marketing, directores de consultoras y agencias de comunicación, planners publicitarios, directores creativos y ejecutivos de cuenta.

Modalidad: Presencial

Para mayor información ingresar a:
www.esan.edu.pe/diplomas/understanding-consumer-behavior/

Programa de Especialización para Ejecutivos - PEE

El Programa de Especialización para Ejecutivos (PEE) cuenta con una amplia lista de cursos en el área dentro del área de Marketing.

El Programa brinda al participante la posibilidad de realizar un Certificado de Especialización* en:

- Marketing
- Dirección de Ventas
- Marketing Digital

* Consultar los requerimientos para el Certificado de Especialización en nuestra web **www.esan.edu.pe/pee**

Tiempo de Duración: 2 meses

Frecuencia de Dictado: 1 vez a la semana

Modalidad: Presencial y Online

Inicios 2019:

28 enero | 1 abril | 10 junio | 12 agosto | 14 octubre

Para mayor información ingresar a:
www.esan.edu.pe/pee/marketing/

Los cursos en formato online son dictados mediante la plataforma **Blackboard Collaborate Ultra**.
Consulta los detalles aquí: **www.esan.edu.pe/online/plataformas/**

esan GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS

EXECUTIVE EDUCATION

ESPECIALIZACIÓN

Informes e inscripciones:

T/ 317 7226
WhatsApp/ 942 891 541
E/ informes@esan.edu.pe
Alonso de Molina 1652, Monterrico, Surco

esan.edu.pe

conexionesan.com @esanperu esaneducacionejecutiva

NATIVA

Fecha de impresión: 20.03.19