



# MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL



**INICIO:**

2 de setiembre



**MODALIDAD:**

Semipresencial



**DURACIÓN:**

20 meses

Hagamos que tu historia trascienda

[epg.usil.edu.pe](http://epg.usil.edu.pe)

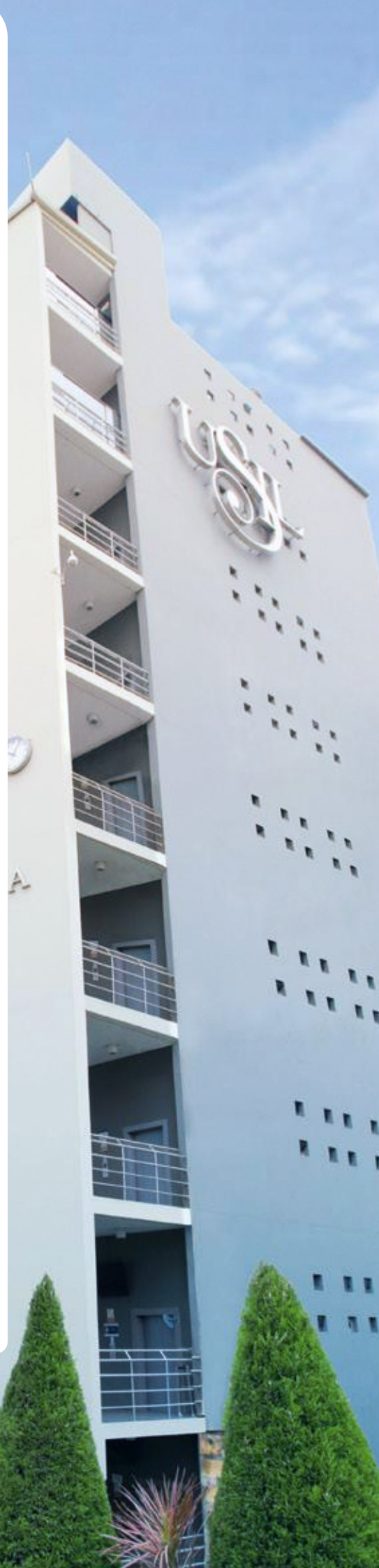
# Bienvenido a la EPG-USIL

Hace más de 20 años, en la **Escuela de Posgrado USIL** nos esforzamos por formar especialistas, investigadores y directivos líderes con una visión internacional y sólidos conocimientos, capaces de generar un impacto positivo en una sociedad cada vez más globalizada.

Al pertenecer a nuestra EPG también formarás parte de la **Corporación Educativa USIL**, uno de los grupos más completos y prestigiosos del país, **con más de 50 años de experiencia y más de 320 alianzas con reconocidas universidades de los cinco continentes**, para el intercambio académico, laboral y cultural. Esto significa un respaldo para desarrollar propuestas educativas con alto valor, que ya se han hecho merecedoras de importantes acreditaciones internacionales.

Súmate a la familia de la EPG-USIL y conquista tus objetivos profesionales con una visión global.

**Vanessa Vargas**  
**Directora ejecutiva**  
**Escuela de Posgrado USIL**



# MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

Nuestro programa aporta una visión global y actualizada del marketing y la gestión comercial. Cuenta con un alto porcentaje de virtualidad, pues el mercado actual requiere de profesionales capaces de adaptarse y adelantarse a los cambios. Además, está orientado a convertir las oportunidades y retos del mercado en ventajas competitivas para la empresa.

Serás un profesional capaz de operar en un entorno globalizado y generarás un impacto en el mundo.





**Formula  
estrategias  
y planes de  
marketing  
en entornos  
internacionales.**





# Objetivos

- 1** Brindar un conocimiento profundo de las diferentes organizaciones, su naturaleza, composición, procesos de gestión, así como de las tendencias y cambios de su entorno.
- 2** Ofrecer una perspectiva directiva del marketing, a través de la exploración de problemas, la formulación de estrategias y la toma de decisiones reales.
- 3** Dar los conocimientos para implementar planes de marketing en entornos nacionales e internacionales.
- 4** Proporcionar las herramientas necesarias para la realización de investigaciones de mercado y para la organización de una red de ventas.
- 5** Poner en práctica planes de ventas y desarrollar la comunicación comercial y corporativa.

# Perfil del ingresante

- Posee conocimientos previos sobre marketing, gestión comercial, administración empresarial y ventas.
- Demuestra capacidad para liderar y organizar equipos de trabajo en empresas.
- Identifica problemas relacionados al marketing y la gestión comercial.
- Es capaz de integrarse a equipos multidisciplinarios para implementar nuevas estrategias de marketing y gestión comercial.
- Comprende la importancia sobre la responsabilidad social y ética.



# Convierte los retos en ventajas competitivas para tu organización.



# Malla curricular

## Primer ciclo

### **Dirección de Marketing Estratégico**

Brinda herramientas para elaborar un plan estratégico a partir de una segmentación del mercado. Muestra las fases del marketing mix y otros aspectos fundamentales para diseñar estrategias para cualquier sector.

### **Investigación de Mercados**

Desarrolla competencias para diseñar una investigación de mercado, comprender e interpretar data e información útil para la toma de decisiones.

### **Liderazgo y Proceso de Toma de Decisiones en Marketing**

Se enfoca en desarrollar competencias personales de los colaboradores, analizar factores de éxito y manejo de equipos de trabajo para la toma de decisiones aplicadas al marketing.

## Segundo ciclo

### **Planificación Estratégica de Marketing**

Brinda conocimientos para la elaboración de un plan de marketing como herramienta base para la gestión.

### **Innovación en Marketing: Pensamiento Lateral**

Muestra las etapas, herramientas, metodologías y posibles problemas en el proceso de desarrollo de un nuevo producto o servicio.

### **Análisis de Clientes**

Explora las herramientas de marketing para conocer, clasificar y fidelizar clientes con enfoque de calidad, servicio y relación continua.



## Tercer ciclo

### **Dirección de Nuevos Productos y Servicios**

Ofrece un concepto moderno de producto y servicio y el desarrollo de un sistema para el lanzamiento de nuevos productos y su comercialización.

### **Política de Precios**

Brinda un enfoque integral sobre las decisiones de estrategias de precios y sus consecuencias.

### **Trade Marketing**

Desarrolla esta herramienta eficaz para mejorar estrategias del marketing mix moderno, a partir de un nuevo enfoque para generar valor.

### **Marketing y Análisis Financiero**

Brinda las herramientas financieras necesarias dentro del control presupuestal de los gastos que se realizan en el área comercial.

## Cuarto ciclo

### **Comunicación Estratégica y Gestión de Marcas**

Muestra cómo articular estrategias de comunicación e incorporar herramientas para optimizar la gestión de marcas y su presentación eficaz.

### **Análisis de Mercados, Métricas y Modelos de Decisión**

Capacita en el uso de indicadores para el correcto alineamiento de la empresa con las estrategias comerciales y corporativas, así como con la visión y misión.

### **Seminario de PIMA I**

Desarrolla la propuesta del plan de marketing: análisis externo, análisis del sector y análisis interno.

## **Estrategia de Marketing Internacional**

Aborda los principales aspectos de selección y aplicación de estrategias de marketing internacional. Analiza el proceso de internacionalización empresarial.

### **Quinto ciclo**

## **Dirección de Ventas y Herramientas de Negociación**

Presenta herramientas de negociación y estrategias adecuadas para cerrar ventas y generar rentabilidad a la empresa.

## **Marketing Digital: Simulador de Marketing**

Busca el desarrollo de capacidades de análisis y evaluación de una estrategia de medios en el ámbito online.

## **Proyecto Integrador de Marketing Aplicado PIMA**

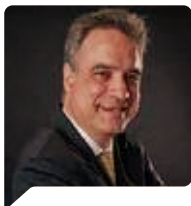
Abarca el análisis del cliente, la formulación de objetivos y estrategias de marketing. Incluye la presentación del reporte y plan de marketing.

---

La EPG-USIL puede actualizar su malla curricular, sin previo aviso, para garantizar la calidad académica y por su política de mejora continua.

- Las clases (videoconferencias) sincrónicas y asincrónicas se desarrollan según programación.
- 14 cursos de la malla curricular se componen de 14 horas sincrónicas y 34 horas académicas asincrónicas de aprendizaje autónomo.
- 2 cursos de la malla curricular del 3.º y 4.º ciclo se componen de 8 horas sincrónicas y 16 horas académicas asincrónicas de aprendizaje autónomo.
- 3 cursos de la malla curricular tienen un porcentaje de presencialidad:
  - Investigación de Mercados (primer ciclo) está compuesto por 24 horas presenciales.
  - Seminario de PIMA I (cuarto ciclo) cuenta con 10 horas presenciales.
  - Proyecto Integrador de Marketing Aplicado (quinto ciclo) cuenta con 24 horas presenciales.

# Aprende con los más prestigiosos docentes practitioners



**Dr.**  
**Manuel**  
**Ramos**

Gerente de Marketing de Pymes para Latinoamérica. Ha sido director general y socio fundador en StraTgia. Doctor en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Cataluña (España) y máster en Administración de Empresas por la Saint Louis University (EE. UU.).



**Dr.**  
**José**  
**Solano**

Ha sido gerente de Operaciones de Mercadeo en Coca Cola y director de proyectos en Arellano Marketing. Doctor en Administración con mención en Marketing por la USIL y magíster en Administración por la Universidad ESAN.



**Mag.**  
**José**  
**García**

Ocupó el cargo de gerente de Talento Humano en Tecnofarma S. A. por más de una década. Candidato a doctor en Administración con mención en Dirección Estratégica por la USIL. Magíster en Administración de Negocios por la Universidad ESAN.



**Mag.**  
**Patrick**  
**Arciniega**

Especialista en marketing con 17 años de experiencia comercial en importantes empresas y docente universitario. MBA por la Universidad Adolfo Ibáñez (Chile) y magíster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por USIL.



**Mag.**  
**Oswaldo**  
**Vargas**

Gerente general en Gerco. Ha sido gerente de ventas en AFP Integra. Maestro en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la USIL.



**Mag.**  
**Víctor**  
**Cabanillas**

Gerente general en Alma Perú (Ransa). Magíster en Administración por la Universidad ESAN.



---

**Mag.  
Juan  
Noriega**

Gerente de Ventas Mayoristas en Tai Loy. MBA por el Tecnológico de Monterrey (México).



---

**Mag.  
Orlando  
Brenis**

Ha sido asesor de la Gerencia de Productos e Inclusión Financiera del Banco de la Nación. MBA por Centrum PUCP.



---

**Mag.  
Diego  
Serkovic**

Head SME en Rímac Seguros y Reaseguros. Experto en metodologías ágiles y transformación digital. MBA por Centrum PUCP.



---

**Mag.  
Óscar  
Torres**

Ejecutivo senior con amplia experiencia en posiciones comerciales y como gerente general. Experto en el manejo estratégico de canales. MBA por la USIL.



---

**Mag.  
Jorge  
Luis  
Muñoz**

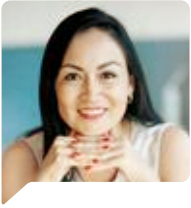
Jefe de Comunicaciones y Relaciones Institucionales en Río Blanco Copper. Magíster en Dirección de Comunicación Empresarial e Institucional por la Universidad Autónoma de Barcelona (España). Candidato a magíster en Derecho de la Empresa con Mención en Responsabilidad Social por la Pontificia Universidad Católica del Perú.



---

**Mag.  
María  
Alejandra  
López**

Gerente de Customer Marketing en Henkel Peruana S. A. También ha ocupado cargos de liderazgo en Colgate, Kraft Foods Perú y Alicorp. Magíster en Administración Estratégica de Empresas y con amplios conocimientos en gestión de procesos, responsabilidad social empresarial, calidad y seguridad y salud en el trabajo.



---

**Mag.  
Clery  
Neyra**

Vicerrectora de Transformación y Nuevas Soluciones en AIEP. Doctoranda en Administración de Negocios por ESEADE (Argentina). Maestra en Alta Dirección y Liderazgo por la Escuela de Posgrado de la UPC y la Universidad Politécnica de Cataluña.



---

**Mag.  
Karen  
Montjoy**

CEO en Biosafe Industries SAC. Maestra en Marketing Intelligence por ESIC Business & Marketing School y MBA por la Universidad ESAN. Presidenta de la Comisión de la Mujer Industrial de la Sociedad Nacional de Industrias.



---

**Dr.  
Brady  
Ramos**

Cofundador y CFO en Assessor SAC. Cuenta con más de 18 años de experiencia en planeamiento y gestión financiera. Experto en pricing, análisis y evaluación de proyectos, formulación de presupuestos y KPI. Doctor en Administración de Negocios con mención en Dirección Estratégica por la EPG-USIL. MBA especializado en Finanzas por la Universidad ESAN.



---

**Dr.  
Gustavo  
Espíritu**

Profesional en áreas de investigación de operaciones y sistemas, investigación empresarial, estadística aplicada e investigación de mercados. Doctorando en Administración por la Universidad de San Martín de Porres. Magíster en Administración por la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle.



---

**Mag.  
Alexandra  
Berckemeyer**

Gerente de Marketing en Ricoh Perú. Magíster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la Universidad del Pacífico.



---

**Mag.  
John  
Simbaqueba**

Head & leader en 7 Points Consulting y docente a tiempo completo en la EPG-USIL. Máster universitario en Marketing Digital y Comercio Electrónico por la Universidad de La Rioja (España).



**Mag.  
José  
Ruidías**

Director comercial en Marketing TEC. Ha sido gerente general en Medical Innovation and Technology SAC, brand manager y gerente de producto en Grupo Celima-Trébol y category manager en Laive. MBA por Centrum PUCP.



**Mag.  
Viviana  
Polania**

Gerente de Capital Humano de Besco Perú. Magíster en Gestión Social Empresarial por la Universidad Externado de Colombia.



**Dra.  
Niria  
Goñi**

Jefa del Área de Integración de Centrum PUCP. Directora adjunta del Centro de Estudios en Justicia y Derechos Humanos (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos). Doctora en Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México.



**Mag.  
José  
Acha**

Consultor en planeamiento estratégico, con amplia experiencia docente y administrativa en instituciones como Centrum Business School y en la Marina de Guerra del Perú. Candidato a doctor en Administración Estratégica de Empresas por Centrum PUCP.



## ¿Por qué elegir esta maestría?



Docentes con reconocida trayectoria en el sector empresarial.



Múltiples recursos virtuales que permiten flexibilidad, independencia, autoaprendizaje y un alto nivel de interacción.



Elaboración del trabajo de grado durante los dos últimos ciclos, con el acompañamiento de un asesor.



Malla curricular con herramientas necesarias para generar una transformación.



Moderna, flexible y amigable tecnología educativa Canvas.



Acceso a una amplia red de contactos y actividades.



Cursos propedéuticos.



Metodología de aprendizaje basada en casos de estudio de Harvard Business School.





## Tu perfil como egresado

- Integrarás conocimientos y formularás juicios a partir de datos de marketing, con responsabilidad social y ética.
- Resolverás problemas en el mundo real empresarial, a partir de los conocimientos y habilidades directivas adquiridas.
- Serás capaz de comunicar a distintos públicos tus conclusiones y puntos de vista de modo claro.
- Tendrás la capacidad de organizar, planificar y administrar una empresa u organización, e identificar sus fortalezas y debilidades.
- Dirigirás equipos de marketing o comerciales.
- Tendrás habilidades de aprendizaje para continuar estudiando de manera autónoma.


# Grado

Maestro en Dirección de Marketing y  
Gestión Comercial por USIL

## Certificación


En la especialidad de Marketing Digital,  
E-commerce e Inteligencia Artificial  
otorgada por la Universidad Adolfo  
Ibáñez (Chile).

### A tu ritmo y a tu tiempo

 **Inicio:** 2 de setiembre de 2023  
**Fin:** 23 de abril de 2026

 **Duración:** 20 meses

 **Modalidad:** Semipresencial

 **Horario:** lunes y viernes, de  
7:10 a 10:40 p. m.

#### Horario de especialidad

Horario de fin de semana sujeto a variaciones por motivo  
de fuerza mayor de los docentes



# Inversión

AL CONTADO:

**S/37 440\***



20 CUOTAS DE:

**S/1872**

\*Pregunta por el descuento exclusivo para pago al contado.

USIL otorga descuentos corporativos, para participantes de una misma empresa y a exalumnos. Dichos descuentos se hacen efectivos al inicio del programa. No son retroactivos ni acumulativos. Consulta con tu asesora comercial.

## Requisitos de admisión

- ▶ Grado de bachiller (copia simple de ambos lados)
- ▶ Curriculum vitae (no documentado)
- ▶ DNI (copia simple)
- ▶ Una foto tamaño pasaporte
- ▶ Ficha de inscripción firmada
- ▶ Un ensayo sobre sus logros académicos y profesionales esperados
- ▶ Evaluación de conocimientos

- 
- USIL se reserva el derecho de cancelar sus programas o modificar las fechas de inicio.
  - Programa sujeto a cantidad mínima de participantes.
  - Una vez iniciadas las clases del curso, no se podrá solicitar la devolución de la primera cuota.
  - USIL exige que el participante asista como mínimo al 80 % de sesiones de cada curso y al 90 % de sesiones de todo el programa.



USI INTERNATIONAL

USI ESCUELA DE POSTGRADO

# Respalda nuestra calidad académica





# Más información

## Maestrías

📞 980 020 047

✉ [informes.epg@usil.edu.pe](mailto:informes.epg@usil.edu.pe)

📘 @epgusil

🌐 EPGUSIL