

PROGRAMA INTERNACIONAL EN
**CONSULTORÍA
ESTRATÉGICA
DE MARKETING**



INICIO: 10 de junio



DURACIÓN:

66 horas



MODALIDAD:

Virtual
sincrónica



HORARIO:

Martes y jueves
7:00 p. m. a 10:00 p. m.



CERTIFICACIÓN:

A nombre de la Escuela
de Posgrado USIL

**APLICACIÓN
PRÁCTICA**

Proyecto Integrador
Elaborar y presentar
una estrategia de
consultoría completa.

**CONFERENCIA
INTERNACIONAL**

Marketing automation.



Descripción del programa

En un entorno empresarial caracterizado por la rápida evolución tecnológica y la creciente competencia global, la demanda de consultores en marketing estratégico altamente capacitados es más crítica que nunca. Esta certificación conjunta entre EPG USIL y Podium Strategy & Marketing aborda temas esenciales como inteligencia de mercado, diseño de experiencias de marca centradas en el cliente, innovación en marketing, liderazgo estratégico y construcción de una marca personal sólida. Al participar, los profesionales adquirirán habilidades avanzadas para liderar iniciativas de marketing que impulsen el crecimiento sostenible y la diferenciación competitiva de sus clientes. Según un estudio de McKinsey & Company, las empresas que implementan estrategias de marketing innovadoras y centradas en el cliente experimentan un crecimiento de ingresos hasta un 10 % superior al de sus competidores.





Serás capaz de

1 Desarrollar habilidades para realizar análisis de mercado profundos y evaluaciones competitivas.

2 Aplicar metodologías avanzadas en el diseño de experiencias de marca que optimicen la satisfacción y lealtad del cliente.

3 Implementar estrategias de innovación en marketing, incorporando tecnologías emergentes y prácticas disruptivas.

4 Fortalecer competencias en liderazgo para gestionar eficazmente procesos de transformación organizacional.

5 Construir una marca personal distintiva que refleje profesionalismo y sofisticación en el ámbito de la consultoría estratégica.



Perfil del participante

Este programa está dirigido a profesionales con experiencia en marketing o consultoría, incluyendo ejecutivos de nivel medio, emprendedores con práctica en consultoría y especialistas que buscan fortalecer sus habilidades estratégicas y posicionarse como consultores de alto nivel en marketing.

Requisitos de admisión

- ▶ Copia o foto de DNI (ambos lados).
- ▶ Ficha de inscripción.
- ▶ Acuerdo de matrícula.
- ▶ Experiencia laboral mínima de un año.



Skills

Al finalizar el programa dominarás las siguientes competencias:

- ▶ Análisis avanzado de mercado.
- ▶ Diseño de experiencias de cliente.
- ▶ Innovación en estrategias de marketing.
- ▶ Liderazgo en transformación organizacional.
- ▶ Construcción de marca personal.
- ▶ Gestión de relaciones ejecutivas.
- ▶ Aplicación de tecnologías emergentes en marketing.
- ▶ Evaluación financiera de proyectos de marketing.
- ▶ Comunicación efectiva de propuestas estratégicas.
- ▶ *Networking* profesional de alto nivel.

Por qué somos diferentes



Enfoque integral y actualizado: integración de marketing tradicional y digital, tecnologías emergentes y metodologías innovadoras de consultoría.



Proyecto Integrador: trabajo final práctico que permite aplicar los conocimientos adquiridos en un entorno real, con retroalimentación experta.



Plana docente internacional: profesores con amplia trayectoria en consultoría, marketing estratégico y formación ejecutiva en América Latina y Europa.



Uso de plataforma de *e-learning* Canvas.

Ruta de aprendizaje

1

Inteligencia de Mercado y Posicionamiento Competitivo.

2

Experiencias de Marca y Estrategia Omnicanal.

3

Innovación y Marketing Estratégico en Entornos Disruptivos.

4

Liderazgo Estratégico y Transformación Organizacional.

5

Mentalidad Estratégica, Ética y Marca Personal del Consultor.

Proyecto Integrador
Elaborar y presentar una estrategia de consultoría completa.

Conferencia Internacional:

Marketing automation.

Potencia tu liderazgo y empleabilidad accediendo a los *workshops* exclusivos para nuestros estudiantes.

- ▶ Marca personal digital
- ▶ Networking
- ▶ LinkedIn
- ▶ Entrevistas efectivas

La Conferencia Internacional y los *workshops* son opcionales, a los que nuestros alumnos pueden acceder libremente hasta tres meses después de haber finalizado las clases de su programa.

Cursos

Inteligencia de Mercado y Posicionamiento Competitivo

Este curso profundiza en técnicas avanzadas de análisis de mercado y evaluación competitiva, proporcionando herramientas para identificar oportunidades y gestionar riesgos estratégicos en entornos dinámicos.

- ▶ Modelos de negocio y valoración de oportunidades.
- ▶ Análisis competitivo y diferenciación.
- ▶ Gestión de riesgos estratégicos en mercados cambiantes.
- ▶ Análisis de tendencias de mercado y comportamiento del consumidor.
- ▶ Herramientas de inteligencia de mercado y su aplicación práctica.
- ▶ Desarrollo de estrategias basadas en *insights* de mercado.
- Aplicación práctica: desarrollo de un análisis competitivo para una empresa seleccionada, identificando oportunidades y riesgos en su mercado.

Innovación y Marketing Estratégico en Entornos Disruptivos

Este curso prepara a los participantes para liderar iniciativas de innovación en marketing, incorporando tecnologías emergentes y prácticas disruptivas para mantener la relevancia en mercados competitivos.

- ▶ Innovación en modelos de valor y propuestas de consultoría.
- ▶ Optimización de recursos y rentabilidad en proyectos de consultoría.
- ▶ Aplicación de IA y colaboración en redes de consultoría.
- ▶ Gestión de la innovación en organizaciones.
- ▶ Identificación y aprovechamiento de oportunidades disruptivas.
- Aplicación práctica: desarrollo de una propuesta de innovación en marketing para una empresa seleccionada, incorporando tecnologías emergentes.

Experiencias de Marca y Estrategia Omnicanal

Este curso se centra en el diseño y gestión de experiencias de marca centradas en el cliente, abordando estrategias omnicanal y la integración de canales digitales y tradicionales para ofrecer una experiencia cohesiva.

- ▶ Diseño de experiencias de cliente centradas en el cliente.
- ▶ Estrategias omnicanal y ecosistema digital.
- ▶ Métricas de valor y rentabilidad del cliente.
- ▶ Integración de canales *online* y *offline*.
- ▶ Personalización y segmentación en estrategias de marketing.
- ▶ Uso de tecnologías emergentes para mejorar la experiencia del cliente.
- Aplicación práctica: diseño de una estrategia omnicanal para una marca seleccionada, enfocándose en la mejora de la experiencia del cliente.

Liderazgo Estratégico y Transformación Organizacional

Este curso se enfoca en el desarrollo de competencias de liderazgo para gestionar procesos de transformación organizacional y la adopción de nuevas estrategias en entornos cambiantes.

- ▶ Valoración financiera y ROI en consultoría estratégica.
- ▶ Comunicación y liderazgo consultivo.
- ▶ Gestión del cambio organizacional y adopción estratégica.
- ▶ Desarrollo de habilidades de liderazgo transformacional.
- ▶ Estrategias para la gestión efectiva de equipos.
- ▶ Implementación de programas de cambio y su seguimiento.
- Aplicación práctica: elaboración de un plan de cambio organizacional para una empresa seleccionada, incluyendo estrategias de comunicación y liderazgo.

Mentalidad Estratégica, Ética y Marca Personal del Consultor

Este curso aborda la construcción de una marca personal sólida, principios éticos en la consultoría y estrategias de *networking* profesional para posicionarse como consultor de alto nivel.

- ▶ Principios éticos y responsabilidad en la consultoría.
- ▶ Posicionamiento y construcción de marca personal.
- ▶ *Networking* estratégico y relaciones de alto valor.
- ▶ Desarrollo de habilidades de comunicación efectiva.
- ▶ Gestión de la reputación profesional.
- ▶ Estrategias para el crecimiento y desarrollo profesional continuo.
- Aplicación práctica: desarrollo de una estrategia de marca personal y plan de *networking* para posicionarse en el mercado de consultoría.

Proyecto Integrador Elaborar y presentar una estrategia de consultoría completa

Este proyecto final permite a los participantes aplicar de manera integral los conocimientos y habilidades adquiridos a lo largo del programa. Consiste en desarrollar una estrategia completa de consultoría de marketing para una empresa real o simulada, abarcando desde el análisis de mercado hasta la implementación de tácticas innovadoras.

La EPG-USIL se reserva el derecho de cancelar o modificar las fechas de sus programas y comunicarlas con la debida anticipación.

Una vez iniciadas las clases no se podrá solicitar la devolución de la primera cuota.

El dictado de clases del programa se iniciará siempre que se alcance el número mínimo de alumnos matriculados establecido por USIL.

Para la entrega de certificados son requisitos indispensables alcanzar una nota mínima de 11 en cada uno de los cursos del programa, no haber superado el 30 % de inasistencias y haber cancelado la inversión económica total del programa.

Profesores *practitioners*



Luis Vázquez 

CEO y fundador de Podium Strategy & Marketing, consultora de estrategia empresarial y marketing, con gran experiencia como consultor estratégico, entre otros.

- ▶ Participó en gran número de proyectos empresariales vinculados a grupos multinacionales del sector logístico-alimentario como Azucarera Ebro, Grupo Ebro-Puleva, Abengoa, Grupo Leche Pascual, Migasa, JG Carrión, Torras Papel, Bacardi.
- ▶ Consejero consultivo en grupos empresariales de diversos sectores: inmobiliario, turístico, agroalimentario, hortofrutícola, logístico, biotecnológico, deportivo, salud y belleza.
- ▶ Amplia experiencia en procesos de cambio y reestructuración empresarial, organización, gestión estratégica de empresas, marketing estratégico y operativo así como en formación ejecutiva.
- ▶ Además, se desempeña como director general de una empresa multinacional en el sector agroalimentario y hortofrutícola.
- ▶ Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Málaga.
- ▶ Graduado por ESADE Business School en el Program for Management Development(PMD).
- ▶ Economista, especialidad en Economía Pública, Regional y Urbana. Consultor de estrategia y marketing.



Rolando Carrasco Cuadros 

Socio y CEO de Clicker, empresa de tecnología incluida por *Forbes* en el listado de los 100 mejores *startups* del Perú 2023.

- ▶ Docente de posgrado en Centrum y UTEC en Perú, Panamerican Business School en Guatemala, Universidad Andrés Bello en Chile y Seminarium en México.
- ▶ Ha sido CEO de SQUAD, agencia de *growth marketing* con operaciones en Lima, Bogotá, Guatemala y Miami, gerente corporativo de Estrategia Digital en Acceso Corp., gerente comercial en Pacífico Business School, subgerente de Productos Retail en HSBC Perú, gerente zonal de Banca Retail en Interbank y jefe de Marketing e Inteligencia Comercial en La Positiva Seguros.
- ▶ MBA en ESADE Business School, máster en Dirección de Marketing y Ventas en CEU Business School.
- ▶ Diploma en Digital Marketing Strategies por Kellogg School of Management; diploma en Programa de Innovación por Georgetown University; Gestión de Canales y Venta Minorista por IE Business School y Diplomado en Líderes en Tecnología por Florida International University.
- ▶ Bachiller en Administración por la Universidad Católica San Pablo.



Ivo Güell

Consultor, formador y conferenciante especializado en neurociencia aplicada al desarrollo profesional, liderazgo, motivación y gestión del cambio.

- ▶ Ha desempeñado roles como socio consultor y miembro del consejo de administración en sectores diversos, incluyendo *handling* aeroportuario, importación de materias primas y producción audiovisual.
- ▶ Fundador de Idei Consultores, firma que ofrece servicios de formación, *coaching* y *mentoring*, con un enfoque en neuromarketing, neuroventas y experiencia del cliente.
- ▶ Ha publicado artículos en medios especializados como *Harvard Deusto*, abordando temas de liderazgo y habilidades directivas, y participa activamente en conferencias y talleres donde integra inteligencia artificial y tecnologías emergentes en el desarrollo profesional y organizacional.
- ▶ Licenciado en Dirección y Administración de Empresas.
- ▶ Máster en Marketing por ESADE Business School.



Gerardo Castillejo

CEO Neurona Consulting, consultora especializada en *customer experience* con sede en Chile. Director del Programa de Experiencia de Clientes, UNAB, Chile.

- ▶ Profesor en programas de MBA en 12 países de América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá y Perú.
- ▶ Ha brindado consultorías y capacitaciones *in-company* en Nestlé, PEPSICo, Walmart, Asociación Chilena de Seguridad, Grupo LALA, Laboratorios Merck; Laboratorios Bagó; Clínica Los Carrera, Chile; Havas-Tribu Costa Rica; Max De Negri, Chile; Banco Nacional de Panamá; U. S. Meat Export Federation, República Dominicana, entre otros.
- ▶ Doctor en Dirección de Empresas por ADEN University.
- ▶ Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA) por la Universidad de Santiago de Chile.
- ▶ Ingeniero comercial por la Universidad de Valparaíso, Chile.
- ▶ Licenciado en Administración de Empresas por UDA, Argentina.

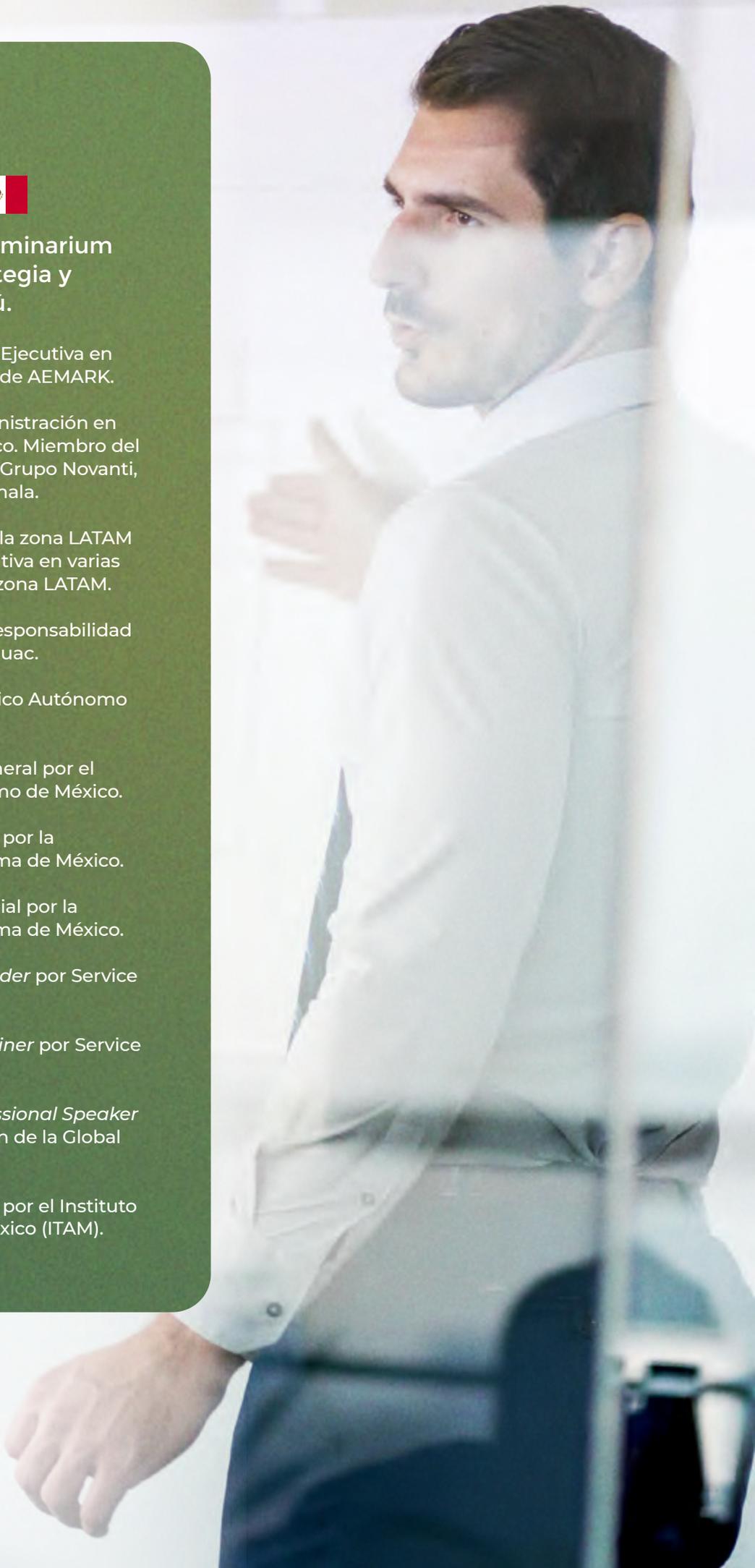


Gustavo Martínez Pellón

Director académico de Seminarium México. Director de Estrategia y Marketing en Alimás, Perú.

- ▶ Socio y director de Educación Ejecutiva en INNOVAC en Honduras. Socio de AEMARK.
- ▶ Miembro del consejo de administración en Entropia Group, Tijuana, México. Miembro del consejo de administración en Grupo Novanti, Ciudad de Guatemala, Guatemala.
- ▶ Asesor de varias empresas en la zona LATAM y profesor de Educación Ejecutiva en varias universidades y empresas de zona LATAM.
- ▶ Egresado del Doctorado en Responsabilidad Social por la universidad Anahuac.
- ▶ MBA por el Instituto Tecnológico Autónomo de México.
- ▶ Especialidad en Dirección General por el Instituto Tecnológico Autónomo de México.
- ▶ Diplomado en Mercadotecnia por la Universidad Nacional Autónoma de México.
- ▶ Diplomado en Calidad Gerencial por la Universidad Nacional Autónoma de México.
- ▶ *Certified customer service leader* por Service Quality Institute.
- ▶ *Certified customer service trainer* por Service Quality Institute.
- ▶ Certificado en *Certified Professional Speaker* por Latam Speaker Association de la Global Speakers Federation.
- ▶ Licenciado en Administración por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).

La EPG-USIL se reserva el derecho de modificar su plana docente, ya sea por motivos de fuerza mayor o por disponibilidad del profesor, sin afectar la calidad académica del programa.





Más información

 981 458 741

 informes.epg@usil.edu.pe

 @usileducacionejecutiva

 EPGUSIL

#EducaciónEjecutivaUSIL

epg.usil.edu.pe

