

> MAESTRÍA EN
**DIRECCIÓN DE
MARKETING Y GESTIÓN
COMERCIAL**

con especialización en Business Intelligence
a través del Big Data y Cloud Computing



INICIO:
2 de setiembre



MODALIDAD:
Semipresencial



DURACIÓN:
20 meses

Hagamos que tu
historia trascienda



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.



Dr. Nicanor Gonzales Quijano

Vicerrector de posgrado





Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

“Esta maestría está diseñada para formar profesionales que sepan anticiparse a los cambios del mercado y convertir oportunidades en ventajas competitivas, combinando teoría y práctica para impulsar tu carrera en entornos nacionales e internacionales”.

María Alejandra López

Docente EPG USIL



¿Por qué elegir esta maestría?



Brinda una visión directiva del marketing y la gestión comercial, con énfasis en la toma de decisiones estratégicas, el análisis de mercados y la innovación aplicada a productos y servicios.



Incluye una certificación internacional en Business Intelligence a través del Big Data y Cloud Computing, otorgada por la Universidad de Granada, que fortalece el perfil profesional en analítica y tecnología.



Desarrolla un plan de marketing como trabajo de grado, con asesoría personalizada y aplicación real en entornos empresariales, a través de una metodología flexible.



Acceso a una red profesional activa, a través de actividades de networking, conferencias y seminarios.

Perfil de los participantes

- **Profesionales con experiencia entre 1 y 2 años** en áreas como marketing, gestión comercial, administración, ventas o disciplinas afines al ámbito empresarial. Se espera que cuenten con conocimientos previos y aprendizajes prácticos que les permitan analizar críticamente los desafíos del mercado, integrarse a equipos multidisciplinarios y actuar con responsabilidad ética en el entorno empresarial.
- **Personas que demuestran habilidades para liderar equipos, identificar oportunidades en entornos dinámicos y aplicar soluciones estratégicas.** Tienen una clara orientación hacia la innovación, el pensamiento analítico y la toma de decisiones, con interés en fortalecer su visión integral del marketing y la gestión comercial en contextos locales y globales.

Tu perfil como egresado

- **Tomarás decisiones estratégicas con responsabilidad ética,** integrando conocimientos de marketing y reflexionando sobre su impacto social y organizacional.
- **Resolverás problemas en entornos complejos y cambiantes,** liderando equipos y gestionando organizaciones pequeñas o medianas con visión competitiva.
- **Comunicarás ideas y propuestas con claridad y eficacia,** adaptándose a públicos especializados y no especializados en el ámbito del marketing.
- **Continuarás aprendiendo de forma autónoma,** comprendiendo el rol del marketing en la transformación empresarial y en la sociedad.



Malla curricular

01 CICLO

- Dirección de Marketing Estratégico
- Investigación de Mercados
- Liderazgo y Proceso de Toma de Decisiones

02 CICLO

- Planificación Estratégica de Marketing
- Innovación en Marketing: Pensamiento Lateral
- Análisis de Clientes

03 CICLO

- Dirección de Nuevos Productos y Servicios
- Política de Precios
- Trade Marketing
- Marketing y Análisis Financiero

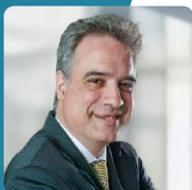
04 CICLO

- Comunicación Estratégica y Gestión de Marcas
- Análisis de Mercados y Modelos de Decisión
- Estrategia de Marketing Internacional
- Seminario de PIMA I

05 CICLO

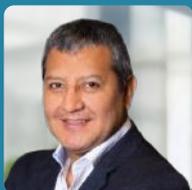
- Dirección de Ventas y Herramientas de Negociación
- Marketing Digital – Simulador
- Proyecto Integrador de Marketing Aplicado

Aprende con los profesionales que están dominando el rubro.



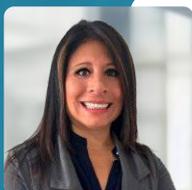
Dr.
Manuel Ramos

Especialista en planeamiento estratégico con amplia experiencia en América Latina. Fundador y CEO de StraTgia, autor de Planeamiento estratégico, un enfoque aplicado. Doctor en Administración por la Universidad Politécnica de Cataluña.



Dr.
Brady Ramos

Experto en pricing y planeamiento financiero con más de 18 años de experiencia. Doctor en Administración con mención en Dirección Estratégica y MBA en Finanzas.



Dra.
Laura Bozzo Erazo

Ejecutiva senior con más de 25 años en retail, consumo masivo y educación. PhD en Dirección Estratégica y experiencia en gerencias comerciales y de RR.HH.



Dra.
Niria Goñi

Doctora en Administración por la UNAM y especialista en políticas públicas. Directora Adjunta en el Ministerio de Justicia y exjefa en CENTRUM PUCP.



Mag.
Juan Noriega del Águila

Gerente de Marca y Comunicaciones para 3M Región Andina, con experiencia en dirección de marketing corporativo. Ingeniero industrial con maestría en Administración y Dirección de Empresas.



Mag.
Orlando Brenis

Especialista en estrategia comercial y retail. Ha sido asesor del Banco de la Nación y gerente de Retail en Kia Perú. Magíster en Administración Estratégica de Empresas.



Mag.
José Acha

Consultor en planeamiento estratégico con experiencia en el sector público y privado. Ha sido directivo en CENTRUM Business School. Máster en Liderazgo por EADA, Barcelona.



Mag.

Patrick Arciniega

Especialista en marketing con 17 años de experiencia comercial y docente universitario. MBA por la U. Adolfo Ibáñez y magíster en Dirección de Marketing por USIL.



Mag.

Óscar Torres-Calderón

Ejecutivo con más de 25 años de experiencia en ventas y dirección comercial. Experto en gestión de canales y redes de distribución. Economista con MBA.



Mag.

Diego Serkovic

Especialista en innovación y estrategia digital. Ha liderado áreas en Rimac, Semana Económica y Grupo El Comercio. MBA por CENTRUM y formación en MIT y Kellogg.



Mag.

María Alejandra López

Gerente de Customer Marketing en Henkel y exdirectiva en Colgate, Kraft Foods y Alicorp. Ingeniera industrial con MBA y experiencia en procesos y sostenibilidad.



Mag.

José Ruidías

Director Comercial de Marketing TEC y exgerente en Medical Innovation y Laive. Magíster en Administración Estratégica por PUCP y MBA por Centrum PUCP.



Mag.

Viviana Polania

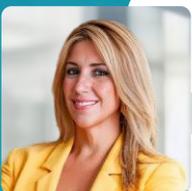
Gerente de Gestión Humana en Ransa Colombia. Magíster en Gestión Social Empresarial con experiencia en desarrollo humano y bienestar corporativo.



Mag.

Clery Neyra

Vicerrectora de Transformación en AIEP y exdirectora de Innovación en UPC. Doctoranda en Administración de Negocios y máster en Alta Dirección.



Mag.

Karen Montjoy

Presidenta de la Comisión de la Mujer Industrial en la SIN y CEO de Biosafe Industries. MBA por ESAN y máster en Marketing Intelligence por ESIC.



Mag.

Alexandra Berckemeyer

Gerente de Marketing en Ricoh Perú y exdirectiva en SUNAT. Magíster en Dirección de Marketing y especialista en posicionamiento de marca.



Mag.

John Simbaqueba

Máster en Marketing Digital y Comercio Electrónico. Docente a tiempo completo en USIL y líder en 7 Points Consulting.



Mag.

José Luis García

Fue gerente de Talento Humano en Tecnofarma S.A. por más de 10 años y consultor senior en DRAKE BEAM MORIN. Magíster en Administración y candidato a doctor por USIL.



Mag.

Oswaldo Vargas

Especialista en gestión comercial y educativa. Actualmente es gerente general de GERCO. Maestro en Dirección de Marketing por USIL e ingeniero industrial por la Universidad de Lima.



Mag.

Víctor Cabanillas

Gerente Corporativo de Finanzas en Grupo RANSA con experiencia en gestión financiera en siete países. Ha sido jefe de Riesgo Crediticio en el Banco de Comercio. Magíster por ESAN y bachiller por la Universidad del Pacífico.



UNIVERSIDAD
DE GRANADA



MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

SEMPRESENCIAL CON ESPECIALIZACIÓN EN

Business Intelligence a través del Big Data y Cloud Computing



Modalidad: semipresencial



Frecuencia: semanal



Inicio: setiembre 2025



Grado



- ▶ Obtendrás el Grado de **Maestro en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.**

Certificación

- ▶ Certificado de especialidad en **“Business Intelligence a través del Big data y Cloud Computing”** otorgado por la Universidad de Granada (España).

- ▶ USIL exige que el participante asista como mínimo al 80 % de sesiones de cada curso y al 90 % de sesiones de todo el programa.
- ▶ USIL se reserva el derecho de cancelar sus programas o modificar las fechas de inicio. Programa sujeto a cantidad mínima de participantes.
- ▶ Desde el 2020, USIL emite diplomas y certificados digitales con valor legal para todos sus programas. Los documentos serán enviados al correo electrónico del participante una vez culminados los cursos.

A tu ritmo y a tu tiempo

 **Inicio:** 2 de setiembre de 2025

 **Fin:** abril de 2027

 **Duración:** 20 meses

 **Frecuencia:** martes y jueves
De 7:10 a 10:40 p. m.

 **Modalidad:** semipresencial

Horas académicas:

Presencial: 58 horas

Síncrono: 196 horas

Asíncrono: 514 horas

Total de horas académicas: 768

- Las clases (videoconferencias) síncrona y asíncronas se desarrollan según programación.
- 14 cursos de la malla curricular se componen de 14 horas síncronas y 34 horas académicas asincrónicas de aprendizaje autónomo.
- 2 cursos de la malla curricular del 3° y 4° ciclo se componen de 8 horas síncronas y 16 horas académicas asincrónicas de aprendizaje autónomo.
- 3 cursos de la malla curricular tienen un % de presencialidad: Investigación de Mercados del 1° Ciclo está compuesto por 24 horas presenciales, Seminario de Pima I del 4° ciclo cuenta con 10 horas presenciales y el Proyecto Integrador de Marketing Aplicado PIMA cuenta con 24 horas presenciales.



Inversión

s/43 500*

hasta
30% dscto.

*Pregunta por los descuentos exclusivos que tenemos para ti.



Más información

> Maestrías

980 020 047

informes.epg@usil.edu.pe

 @epgusil

 EPGUSIL