

MAESTRÍA EN

**GERENCIA DE
MARKETING Y
GESTIÓN
COMERCIAL**

MODALIDAD A DISTANCIA

⌚ DURACIÓN:
18 MESES
(48 CRÉDITOS)

🎓 MODALIDAD:
A DISTANCIA

📅 FRECUENCIA:
SEMANAL
MARTES Y SÁBADO



SOMOS UPN POSGRADO

UNA INSTITUCIÓN CON MÁS DE 25 AÑOS FORMANDO PROFESIONALES EXITOSOS,

preparados para retar al mundo. Contamos con las herramientas necesarias para que nuestros egresados alcancen sus objetivos profesionales, en gran medida, gracias a nuestra educación de nivel internacional.

La Maestría en Gerencia de Marketing y Gestión Comercial, es un programa especializado que busca fortalecer aquellas competencias que requiere el directivo comercial y de marketing, entregando valor a sus clientes, a través de la comprensión del contexto, la prospectiva de escenarios posibles y el reconocimiento de sus ventajas competitivas. El profesional podrá desarrollar la capacidad de entender las necesidades del mercado y transformarlas en oportunidades de negocio, creando valor a través de procesos comerciales y planes de marketing, que les permitan generar sólidas relaciones con los clientes.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

La Maestría en Gerencia de Marketing y Gestión Comercial está dirigida a profesionales de distintas especialidades, cuentan con conocimientos, habilidades y destrezas, principalmente en las áreas de administración, comunicación, psicología, economía, ingeniería entre otras vinculadas al programa. Estos profesionales, están impulsados por un anhelo profundo de trascendencia personal, laboral y social.

PERFIL DEL EGRESADO

El graduado de la Maestría en Gerencia de Marketing y Gestión Comercial lidera equipos de marketing y ventas en entornos B2B y B2C, diseñando productos innovadores y rentables con enfoque digital y sostenible. Desarrolla pensamiento crítico, inteligencia social y resolución de problemas. Domina la innovación, gestión estratégica y liderazgo comercial para impulsar el crecimiento y consolidación empresarial.

GRADO ACADÉMICO

El alumno que termine satisfactoriamente las asignaturas del programa y cumpla con los requisitos básico por universidad, se otorga el grado de:

MAESTRIA EN GERENCIA DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL* OTORGADO POR LA UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE (UPN).

(*) Documento digital

¿CÓMO APRENDERÁS?

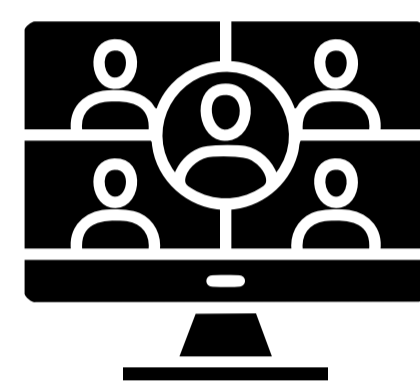
RUTA DE APRENDIZAJE

Nuestra maestría combina clases sincrónicas en vivo con sesiones asincrónicas flexibles, brindando un aprendizaje integral y adaptable. Además, podrás aplicar tus conocimientos en casos reales y prácticos, lo que fortalecerá tu capacidad para tomar decisiones estratégicas y efectivas.



CLASES VIRTUALES AUTÓNOMAS

- ↑ **Material teórico estructurado**
- ↑ **Videos y lecturas especializadas**
- ↑ **Evaluaciones prácticas de aprendizaje**



CLASES VIRTUALES EN VIVO

- ↑ **Análisis y resolución de casos de negocio**
- ↑ **Trabajo colaborativo en equipo**
- ↑ **Interacción y discusión activa con el docente y estudiantes**

¿QUÉ LOGRARÉ ESTUDIANDO LA MAESTRÍA EN GERENCIA DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL?



Formar profesionales que lideren estrategias de marketing y gestión comercial orientadas al posicionamiento, competitividad y crecimiento sostenible en mercados B2B y B2C.



Desarrollar competencias para identificar oportunidades y crear productos o servicios innovadores que respondan a las tendencias del mercado y fidelicen clientes.



Potenciar habilidades analíticas para investigar el mercado y anticipar cambios en la demanda, competencia y entornos digitales.



Fortalecer el liderazgo comercial y la gestión de equipos, promoviendo alto desempeño, logro de metas y relaciones duraderas con los clientes.



Desarrollar habilidades digitales para gestionar estrategias de marketing mediante plataformas, redes y herramientas de automatización orientadas a resultados comerciales.



INTERNACIONALIDAD

EVENTOS INTERNACIONALES

Como parte de tu maestría podrás acceder de manera exclusiva a eventos con ponentes líderes e internacionales, quienes compartirán tendencias, experiencias y buenas prácticas de primer nivel.

DOBLE TITULACIÓN

Estudia tu MBA de Liderazgo Estratégico otorgado por el Foro Europeo de la escuela de Navarra, España.

(*) Doble titulación es opcional y no incluida en el precio de programa.

MISIONES INTERNACIONALES

Experiencias académicas internacionales que fomentan el intercambio cultural y profesional a países como España, México, Brasil, Chile, Colombia y Panamá*.

(*) Previa convocatoria de la escuela de posgrado y no incluido en el precio del programa.



MALLA CURRICULAR

MÓDULO 01

Investigación de mercados para la toma de decisiones

Data Science & Inteligencia Artificial aplicados a negocios

Gestión de precios

Canales de distribución y retailing

Ciudadanía y Desarrollo Sostenible

MÓDULO 02

Análisis financiero del marketing

Ventas y negociación comercial 360

Gestión de la omnicanalidad

Módulo de investigación

Marketing digital

MÓDULO 03

Plan de marketing

E-Commerce

Diseño y gestión de la experiencia del cliente

Inteligencia comercial y sistemas de información

Proyecto final de maestría

 Estrategia y Dirección para la toma de decisiones

 Marketing digital y experiencia del cliente

 Inteligencia comercial y Gestión de ventas

 Investigación Científica y Sostenibilidad

MÓDULO 01

Investigación de mercados para la toma de decisiones

El curso teórico aborda los fundamentos y procesos de la investigación de mercados aplicada, orientada a generar información de calidad para la toma de decisiones comerciales. Analiza la definición del problema, segmentación demográfica y diseños de investigación, fortaleciendo la capacidad de diseñar propuestas de valor efectivas para el cliente.

Data Science & Inteligencia Artificial aplicados a negocios

El curso teórico desarrolla competencias para diseñar y ejecutar investigaciones de mercado aplicadas, orientadas a generar información de calidad que respalde decisiones comerciales. Aborda la definición del problema, segmentación demográfica, diseños de investigación y uso de datos secundarios para fortalecer la propuesta de valor al cliente.

Gestión de precios

El curso teórico desarrolla conocimientos y habilidades para una gestión comercial estratégica y táctica orientada a la generación de valor en entornos competitivos. Aborda la fijación de precios, análisis de costos, valor económico y percepción del cliente, considerando el ciclo de vida del producto y la ventaja competitiva.

Canales de distribución y retailing

El curso teórico fortalece las habilidades gerenciales para planificar y gestionar la función de distribución comercial, alineando estrategias de canales con las políticas de negocio. Aborda las dimensiones estratégicas y tácticas del marketing, plataformas de distribución, logística y trade marketing para generar ventajas competitivas sostenibles.

Ciudadanía y desarrollo sostenible

El curso teórico promueve la formulación de soluciones sostenibles basadas en una ciudadanía activa e inclusiva, alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Aborda temas como sostenibilidad, economía circular, equidad social e inclusión de poblaciones vulnerables, fomentando el compromiso ético y responsable con el entorno.

MÓDULO 02

Análisis financiero del marketing

El curso teórico desarrolla habilidades para analizar el impacto económico de las decisiones de marketing en la estrategia empresarial. Aborda la interpretación de estados financieros, gestión del capital de trabajo y uso de métricas financieras, fortaleciendo la planificación, control y evaluación de la gestión de marketing.

Ventas y negociación comercial 360

El curso teórico fortalece las habilidades comunicativas y de argumentación para conducir negociaciones y cierres de ventas eficaces con clientes y proveedores. Aborda el proceso de ventas, los estilos y estrategias de negociación, y el diseño de planes que optimicen los resultados comerciales.

Gestión de la omnicanalidad

El curso teórico desarrolla habilidades para diseñar y gestionar estrategias de omnicanalidad que mejoren la experiencia del cliente y optimicen la relación con la marca. Aborda los conceptos, desafíos y gestión del marketing omnicanal, integrando canales físicos y digitales para fortalecer la estrategia del negocio.

Módulo de investigación

Fortalece las habilidades de investigación para generar y aplicar conocimiento en la solución de problemáticas, abordando bases teóricas, variables, metodología y conclusiones.

Marketing digital

El curso teórico desarrolla conocimientos y habilidades para diseñar e implementar estrategias de marketing digital y mix de canales de venta. Aborda conceptos del entorno digital, content marketing, SEO y gestión de redes sociales, fortaleciendo el posicionamiento y la presencia digital de las marcas.

MÓDULO 03

Plan de marketing

El curso teórico desarrolla conocimientos y habilidades para comprender el mercado, la competencia y el comportamiento del consumidor, a fin de crear propuestas de valor efectivas. Aborda marketing digital, segmentación, posicionamiento y estrategias funcionales que impulsan la atracción y fidelización del público objetivo.

E- Commerce

El curso teórico desarrolla habilidades para implementar estrategias comerciales efectivas en canales y plataformas digitales. Aborda el contexto del e-commerce en el Perú, modelos de negocio, planificación y criterios para desarrollar emprendimientos online sostenibles y competitivos.

Diseño y gestión de la experiencia del cliente

El curso teórico desarrolla habilidades para analizar y gestionar la experiencia del cliente desde una perspectiva integral. Aborda los conceptos de Customer Experience y Customer Journey, sus beneficios, pilares e indicadores, promoviendo estrategias que fortalezcan la interacción, satisfacción y fidelización del cliente.

Inteligencia comercial y sistemas de información

El curso teórico desarrolla conocimientos y habilidades para evaluar e implementar sistemas y estrategias de tecnologías de información en contextos empresariales. Aborda la función de los sistemas de información, la planificación de recursos, la seguridad, la gestión de riesgos y su integración estratégica para la toma de decisiones.

Proyecto final de maestría

El curso teórico-práctico guía al estudiante en la elaboración de una propuesta de mejora basada en la identificación y análisis de un problema real. Incluye el diseño e implementación de soluciones, evaluación de resultados y formulación de conclusiones orientadas a la mejora continua.

Los cursos se desarrollarán según cronograma de clases vigente.

Si el calendario entregado experimenta alguna variación, será comunicada oportunamente al estudiante. La frecuencia quincenal puede variar de acuerdo con días festivos, feriados y fechas particulares que surjan durante el programa.

UPN podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo con su política de mejora continua. Cualquier eventual cambio en la programación les será comunicado oportunamente.

¿POR QUÉ ELEGIRNOS?



5 ESPECIALIZACIONES PROGRESIVAS

Hasta cinco certificaciones académicas que respaldan tu formación y potencian tu perfil profesional.

- ↑ **Especialización en Marketing Digital, Omnicalidad y Experiencia del Cliente.**
- ↑ **Especialización en Estrategias Comerciales, Ventas y Pricing Avanzado.**
- ↑ **Especialización en Liderazgo: Leadership Program.**
- ↑ **Diplomado en Grown Marketing, Ventas y Experiencia del cliente.**

(*) Tendrás 3 opciones de elegir el liderazgo de especialidad adicional a malla.

OP1: Liderazgo ágil para el emprendimiento

OP2: Liderazgo y Coaching

OP3: Liderazgo para la Transformación Digital



INVESTIGACIÓN

Tu maestría contará con dos cursos para desarrollar su proyecto de investigación, con asesoría de un docente metodológico.



MALLA CURRICULAR

Malla curricular estructurada para fomentar el desarrollo integral de competencias, garantizando una formación sólida y adaptada a las necesidades del entorno actual.



INSIGNIAS DIGITALES

Podrás obtener hasta 5 insignias digitales, que reconocen tus conocimientos y logros académicos a lo largo del programa.



PRESTIGIO ACADÉMICO

Contamos con el respaldo de acreditaciones nacionales e internacionales, así como un sólido posicionamiento en rankings académicos, lo que avala nuestra calidad educativa y potencia las oportunidades de crecimiento profesional de nuestros egresados:



UPN
POSGRADO