

# POSTGRADO ONLINE EN **DIRECCIÓN DE MARKETING**

Horario Ejecutivo

Impartido por ISEADE-FEPADE, El Salvador.

**ISEADE**  **FEPADE**  
ESCUELA DE NEGOCIOS





## DESCRIPCIÓN GENERAL

Este programa de alta calidad abarca temas desde la investigación de mercados y el comportamiento del consumidor, hasta las estrategias promocionales. En el postgrado y en vista de lo dinámico del mundo de negocios actual, se estudia el desarrollo de nuevos productos y el mercadeo internacional; se culmina el mismo integrando todo el contenido en la gerencia de ventas y mercadeo.

Consistente a su carácter moderno e integrado, el postgrado es impartido tanto por catedráticos nacionales como por catedráticos internacionales con una amplia experiencia gerencial y con sólidas bases académicas.

## OBJETIVO GENERAL

Desarrollar profesionales altamente calificados en el área del mer-cadeo, brindándoles las herramientas gerenciales necesarias para que en un ambiente cambiante y de consumidores exigentes, puedan consolidar ventajas competitivas sostenibles en sus orga-nizaciones.

## DIRIGIDO A

Profesionales graduados de cualquier carrera universitaria que se desempeñan en el área de mercadeo o que requieren sólidos conocimientos de mercadeo.

## METODOLOGÍA

El proceso de enseñanza-aprendizaje se desarrollará mediante clases sincrónicas vía zoom que comprenderá talleres, estudio de casos, videos, ejercicios sobre experiencia profesional y discusiones temáticas. Cada catedrático desarrollará los sistemas de evaluación de participantes del módulo correspondiente, diseñará estrategias de enseñanza-aprendizaje, lecturas y tareas para evaluar a los estudiantes.



# MÓDULO 1

## MERCADEO INTERNACIONAL

**Catedrático:** Mtro. José Alfonso Laínez

**Programación de clases:**

6,13, 20 de y 27 de abril; 4, 11, 18 Y 25 de mayo; 1 y 8 de junio (examen final)

**Horario:**

6:30 p.m. – 8:30 p.m.

**Descripción:**

Desarrollar en el estudiante, el conocimiento y entendimiento del ambiente de la comercialización de los conceptos y de las herramientas globales, además de brindarle la teoría que le prepare para tomar la responsabilidad de la penetración de mercados globales exitosamente en su organización.

CATEDRÁTICO  
NACIONAL



**Mtro. José Alfonso Laínez**

Director Ejecutivo de PRAXIS-CORP, experto en Estrategia y Marketing Internacional. Certificado como experto en Gestión Empresarial por el Centro de Comercio Internacional de Naciones Unidas. Máster en Dirección y Administración de Empresas e Ingeniero Industrial de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, El Salvador



# MÓDULO 2

## COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

**Catedrático:** Dr. Ernesto Montalvo

**Programación de clases:**

25 de marzo, 8, 15, 22 y 29 de abril; 6, 13, 20 y 27 de mayo; 3 de junio  
(examen final)

**Horario:**

6:30 p.m. – 8:30 p.m.

**Descripción:**

Analizar el comportamiento del consumidor, orientado al desarrollo de la capacidad de análisis en sus acciones, directamente implicadas con la obtención, consumo y uso de bienes y servicios, incluyendo el proceso de decisión correspondiente.

CATEDRÁTICO  
NACIONAL



**Dr. Ernesto Montalvo**

Consultor Marketing and Planning. Doctor en Business Administration, Atlantic International University, EE. UU. MBA, University of Southern Mississippi, EE. UU. Licenciatura en Economía, Utah State University, EE. UU



# MÓDULO 3

## ESTRATEGIAS PROMOCIONALES

**Catedrático:** Mtro. Raúl Paniagua

**Programación de clases:**

15, 22 y 29 de junio; 6, 13, 20 y 27 de julio; 10, 17 y 24 de agosto (examen final)

**Horario:** 6:30 p.m. – 8:30 p.m

**Descripción:**

La perspectiva de este módulo es de hacer una inmersión de los participantes en el nuevo consumidor, con las nuevas herramientas de marketing para la promoción de una marca. No es posible seguir tratando al consumidor con herramientas que se inventaron antes de la era digital. Es por ello que la creación y desarrollo de nuevos productos no se puede ver como algo aislado al cliente/consumidor, sino como algo intrínseco a los nuevos medios, hábitos, tecnologías, etc.

**CATEDRÁTICO  
NACIONAL**



**Mtro. Raúl Paniagua**

Socio y Director de Consumer Understanding de ROCHI, agencia de inteligencia de mercado con operaciones en Centroamérica; Director de EL LABORATORIO, agencia de marketing experiencial. Global MBA de Thunderbird School of Global Management y del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey; Licenciado en Comunicación Estratégica de la Escuela de Comunicación Mónica Herrera; Catedrático de Maestría y Post Grado, Seminarista y Conferencista de ISEADE- FEPADE. Cuenta con 24 años de experiencia en marketing, planning y estrategia.



# MÓDULO 4

## INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

**Catedrática:** Mtra. Karen Torres

**Programación de clases:**

16, 23 y 30 de junio; 8, 15, 22 y 29 de julio; 12, 19 y 26 de agosto (examen final)

**Horario:** 6:30 p.m. – 8:30 p.m.

**Descripción:**

La materia es un curso práctico orientado especialmente a que el estudiante pueda vivenciar la experiencia de conducir una investigación de mercado desarrollando todas sus fases, desde la definición de los objetivos y las necesidades de información hasta el diseño de la metodología, la recolección, el análisis de datos y la elaboración del informe final.

CATEDRÁTICA  
NACIONAL



**Mtra. Karen Torres**

Docente de Maestría en Gestión Estratégica de Marketing, Universidad Francisco Gavidia, anteriormente fue Gerente de Entendimiento del Consumidor Tigo (Honduras 2019-2020) y Gerente de Investigación del Consumidor Scotiabank Global Brand & Customer Insights (2011-2019). Máster en Sistemas de información e investigación de mercados de ESIC, Business & Marketing School. Licenciatura en Mercadotecnia, Universidad Dr. José Matías Delgado, UJMD.



# MÓDULO 5

## GERENCIA DE VENTAS Y MERCADEO

**Catedrático:** Mtro. Mauricio Recinos

**Programación de clases:**

7, 14, 21 y 28 de septiembre; 5, 12, 19 y 26 de octubre; 3 y 9 de noviembre (examen final)

**Horario:** 6:30 p.m. – 8:30 p.m.

**Descripción:**

Proporcionar al estudiante las técnicas de análisis y conceptos avanzados de mercadeo y ventas para entender y ejecutar el proceso de decisión relacionado con la comercialización de bienes y servicios; así como la administración del recurso humano del área de mercadeo y ventas.

CATEDRÁTICO  
NACIONAL



**Mtro. Mauricio Recinos**

Director general en Inversiones Moddama SA de CV. Director general en Catálogo Rikeli, El Salvador. Maestría en Administración de Empresas con especialización en Finanzas, ISEADE FEPAGE. Postgrado Internacional en Marketing Management, Universidad del Sur de Florida – ISEADE FEPAGE. Ingeniería industrial, Universidad Católica de El Salvador.



# MÓDULO 6

## DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS

**Catedrático:** Dr. Mario Arámbula

### Programación de clases:

Una semana Intensiva del 6 al 11 , 17 y 18 de diciembre

### Horario:

Lunes a viernes 6:30 pm a 9:30 pm; sábado 9:00 am a 12:00 md y de 2:00pm a 5:00 pm

### Descripción:

Mostrar a los estudiantes una guía lógica para el desarrollo de productos, los diferentes métodos para estimular la creatividad, así como ejemplos y prácticas sobre los temas enseñados. Al final del curso el alumno deberá ser capaz de:

- Explicar los aspectos básicos que conforman un producto.
- Dominar al menos un proceso para el desarrollo de nuevos productos.
- Comprender cómo estimular su propia creatividad.

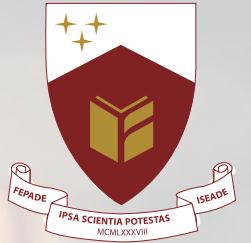
## CATEDRÁTICO INTERNACIONAL



**Dr. Mario Arámbula**  
(México)

Director de Consultoría. Socio de eTalent Prole S.A. de C.V. Doctorado en administración, especialidad en desarrollo organizacional, Universidad La Salle. Maestría en Calidad y Productividad, Universidad La Salle. Ingeniero químico petrolero, Instituto Politécnico Nacional.





## MESES A SER IMPARTIDOS:

**10 meses**  
De marzo a diciembre

## INVERSIÓN

**US\$ 1,400**  
dividido en 10 cuotas de  
**US\$ 140.00 c/u**

## FORMAS DE PAGO

Pago por transferencia bancaria  
Pago click/ llamada telefónica.  
Pagos con tasa 0% de interés a 12 meses con tarjetas de crédito de BAC Credomatic, Davivienda y hasta 24 meses con Promérica.

## INCLUYE

E-Diploma de postgrado Emitido por ISEADE-FEPADE y protegido con tecnología blockchain mediante un Código Seguro de Verificación (CSV)



## REQUISITOS

Requisito indispensable  
poseer título universitario.

## PROCESO DE INSCRIPCIÓN

1. Completar formulario de inscripción y usuario en línea
2. Será contactado para solicitarle documentación adicional
3. Realizar pago.

**INSCRÍBETE AQUÍ**



## CONTÁCTANOS

E-mail: [contacto@iseade.edu.sv](mailto:contacto@iseade.edu.sv)  
Whatsapp: 7971-9877 / 7340-6337

