



POSTGRADO EN
DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE MARKETING

IMPARTIDO POR ISEADE-FEPADE, EL SALVADOR



Descripción general del programa

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 mercadeo, brindándoles las herramientas gerenciales necesarias para que en un ambiente altamente competido y de consumidores exigentes, puedan consolidar ventajas competitivas sostenibles en sus organizaciones.

DIRIGIDO A

Profesionales que se desempeñan en el área de mercadeo como director, gerente o jefe y aquellos que están involucrados en una actividad que requiere sólidos conocimientos de mercadeo.



METODOLOGÍA

El proceso de enseñanza-aprendizaje comprenderá talleres, estudio de casos, videos, ejercicios sobre experiencia profesional y discusiones temáticas. Cada catedrático desarrollará los sistemas de evaluación de participantes a la medida del módulo correspondiente, diseñará estrategias de enseñanza-aprendizaje, y propondrá lecturas y tareas para evaluar a los estudiantes.



MESES
A SER IMPARTIDO

**AGOSTO A
DICIEMBRE
2022**



DURACIÓN
EN HORAS

**180
HORAS**



CUOTAS
(6 CUOTAS)

\$234
INVERSIÓN TOTAL
\$1,404



REQUISITOS

Poseer título
universitario de
cualquier
carrera



**HERRAMIENTAS
TECNOLÓGICAS**

- Zoom
- Moodle

INCLUYE:

Graduación online en el mes de febrero 2023 (Sujeto a cambios por motivos de fuerza mayor).
E-Diploma de ISEADE-FEPADE, protegido con tecnología blockchain mediante un Código Seguro de Verificación (CSV)

Fechas de clases:

Agosto: 27

Septiembre: 3, 10, 17 y 24

Octubre: 1, 8 y 15

Horario:

7:00 am – 9:30 am

Descripción General:

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.

Temas a desarrollar:

1. Necesidades y motivaciones de los consumidores
2. Segmentación de mercados: tipos y análisis de mercados
3. Personalidad y comportamiento del consumidor: tipologías de la personalidad
4. Desarrollo de productos y servicios acordes al consumidor
5. Análisis del mercado, la competencia y el consumidor
6. Influencia personal y el proceso de liderazgo de opinión.

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.



**ERNESTO
MONTALVO**

El Salvador

MÓDULO I COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Fechas de clases:

Agosto: 27

Septiembre: 3, 10, 17 y 24

Octubre: 1, 8 y 15

Horario:

10:30 am – 1:00 pm

Descripción General:

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.

Temas a desarrollar:

1. Investigando el mercado internacional
2. El plan de marketing internacional paso a paso
3. Logística internacional: INCOTERMS y aspectos logísticos
4. Estrategias internacionales de precios, promoción, comunicación y canales de ventas
5. Selección de socios comerciales y negociación internacional.

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.



**JOSÉ ALFONSO
LAÍNEZ**

El Salvador

MÓDULO II MERCADERO INTERNACIONAL

Fechas de clases:

Octubre: 21 y 28

Noviembre: 4, 11, 18 y 25

Diciembre: 2 y 9

Horario: 6:30 pm – 9:00 pm

Descripción General:

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.

Temas a desarrollar:

1. ¿Cómo competir con éxito en la era actual? 10 verdades del marketing, comunicación para el nuevo consumidor
2. El Neuromarketing: qué es y no es, fundamentos, neuromarketing vrs marketing, proceso de toma de decisiones
3. El marketing experiencial - Diseñando experiencias
4. Herramientas para la creación de experiencias de marketing.

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 el Instituto Técnico 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.



**RAÚL
PANIAGUA**

El Salvador

MÓDULO III

**ESTRATEGIAS
PROMOCIONALES**

MÓDULO IV

RUTAS DE DISTRIBUCIÓN

Fechas de clases:

Octubre: 22 y 29

Noviembre: 5, 12, 19 y 26

Diciembre: 3 y 10

Horario:

7:00 am – 9:30 am

Descripción General:

La materia es un curso práctico orientado específicamente 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.

Temas a desarrollar:

1. Análisis del Entorno
2. Metodología para crear Mapas de Valor Percibido
3. Entendiendo el comportamiento del cliente
4. Proceso de Investigación de Mercados
5. Planificación de la Investigación de mercado.

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.



**GERARDO
MACHUCA**

El Salvador

Fechas de clases:

Octubre: 22 y 29

Noviembre: 5, 12, 19 y 26

Diciembre: 3 y 10

Horario: 10:30 am – 1:00 pm

Descripción General:

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.

Temas a desarrollar:

1. Integración de marketing y ventas
2. Introducción a la administración de ventas
3. Planeación Estratégica: La función de ventas y ventas multicanal
4. Análisis de clientes y mercados
5. Diseño y organización de la fuerza de ventas: reclutamiento, capacitación y desarrollo de la fuerza de ventas
6. Supervisión, administración y liderazgo de la fuerza de ventas.

MÓDULO V

GERENCIA DE VENTAS Y MERCADEO



**MAURICIO
RECINOS**

El Salvador

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 FEPADE. Postgrado Internacional en Marketing Management, Universidad del Sur de Florida – ISEADE FEPADE. Ingeniería industrial, Universidad Católica de El Salvador.

Horario especial:

Diciembre: 12 al 21

6:30 p.m. a 9:30 p.m.

Sábado 17 de diciembre

9:00 am a 12:00 m y 2:00 pm a 5:00 pm

Descripción General:

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.

Temas a desarrollar:

1. Importancia del Producto: clasificación y estrategias de productos
2. Definición y sistemas para crear nuevos productos
3. Desarrollo de productos nuevos: modelos “paso a paso”
4. Creatividad y generación de ideas
5. Aplicación de un sistema mixto para desarrollar nuevos productos.

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.

MÓDULO VI

DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS



**MARIO
ARÁMBULA**

México



BENEFICIOS DE DESCUENTO

DESCUENTOS ESPECIALES

- Descuento del 10% en todas las cuotas para graduados de Maestría o Postgrados de ISEADE-FEPADE.
- Descuento del 10% al realizar pago de contado.

DESCUENTOS EMPRESARIALES

- Descuento del 6% en todas las cuotas al inscribirse dos o cinco colaboradores de una misma empresa.
- Descuento del 10% en todas las cuotas al inscribirse seis a más colaboradores de una misma empresa.

PAGO TASA 0% INTERÉS

Puede realizar el pago a tasa 0% interés

- 12 cuotas plazo con tarjeta de crédito emitida en El Salvador de BAC Credomatic, Davivienda o Promerica
- 24 cuotas plazo con tarjeta de crédito emitida en El Salvador BANCO PROMÉRICA

PROCESO DE INSCRIPCIÓN

1

INICIAR SU PROCESO DE INSCRIPCIÓN LLENANDO EL FORMULARIO DE SOLICITUD

2

ENVIAR SU DOCUMENTACIÓN EN FORMATO DIGITAL:

- DUI (revés y derecho)
- Título Universitario
- NIT (únicamente para persona jurídica)

3

COMPLETAR SU USUARIO ONLINE Y CANCELA PRIMERA CUOTA DEL PROGRAMA

INSCRÍBETE AQUÍ

CONTÁCTANOS

E-mail: contacto@iseade.edu.sv
Whatsapp: 7971-9877 / 7340-6337 / 7979-2843

