



Pacífico
Business School

Programa de Especialización en Marketing Estratégico

www.pbs.edu.pe



PEDRO JOSÉ DE ZAVALA

Director Comercial de La Calera y Director de la Maestría en Dirección
de Marketing y Gestión Comercial de Pacífico Business School.

MÁS COMPETITIVOS.

“

**Un cliente
satisfecho
es la mejor
estrategia”.**

Pedro José De Zavala

Director Comercial de La Calera y
Director de la Maestría en Dirección
de Marketing y Gestión Comercial de
Pacífico Business School.

Ha sido Director General de Circus Grey y se ha desempeñado como Gerente General de Havas Media Group y como Gerente Central y Gerente de Unidad de Negocios del Grupo Comercio. Máster en Dirección de Empresas, Universidad de Piura.

Marketing Estratégico

Programa de Especialización

Estrategias sólidas, fidelización a largo plazo

Actualmente los profesionales del marketing buscan estar alineados al dinámico y cambiante mercado a través de la creación de estrategias innovadoras y disruptivas que generen resultados rentables y de gran valor para sus organizaciones; sin embargo, para lograr ello, es indispensable que continuamente actualicen sus conocimientos y los direccionen hacia la generación de compañías sostenibles en el tiempo.

Bajo este contexto, Pacífico Business School ofrece el programa de Marketing Estratégico a profesionales que busquen tener un conocimiento profundo de las variables comerciales y aplicar metodologías innovadoras para desempeñarse estratégicamente en el mercado, generando

valor al cliente, logrando fidelización por parte de sus consumidores y sostenibilidad para su organización.

La relevancia académica y profesional de los docentes del programa garantiza un proceso de aprendizaje constante en el que los participantes obtendrán una visión integral del marketing que les permitirá crear estrategias sólidas y alineadas a las necesidades del consumidor actual.

Los 40 años de transcendencia académica mundial de Pacífico Business School avalan la calidad de este programa que, además, representa la oportunidad de alcanzar una importante evolución en la carrera de cada participante.

Pacífico Business School

Diploma del Programa de Especialización en Marketing Estratégico

al culminar el programa con éxito



NUESTROS DIFERENCIALES



Docentes de calidad. Nuestra plana docente está compuesta por gerentes de primer nivel, algunos de los cuales, dictan en la Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial de Pacífico Business School, reconocida como la N° 1 en Perú y Latinoamérica por el Ranking Eduniversal 2019.



Convalidación académica de cursos. Al culminar el programa con éxito, tendrás la opción de convalidar los cursos de 1) Marketing Estratégico 2.0 2) Gestión de canales tradicionales y digitales con la Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial de Pacífico Business School*.



Taller de SCRUM aplicado a UX. Explora los conceptos y el cambio de paradigma que implica para la organización tener un “Agile Mindset”, poniendo en práctica la metodología SCRUM a través de juegos y simulaciones.



Aplicación práctica inmediata. Una de las características principales del programa es la aplicación de una metodología 100% práctica que te permitirá ejecutar de manera inmediata lo aprendido y crear soluciones para tu organización durante las clases.

Certificación: Los participantes que acrediten el 80% de asistencia al programa, la asistencia al 50% de las sesiones de cada curso, la aprobación de todos los cursos con una nota mínima aprobatoria de once (11), un promedio final mínimo de catorce (14) en el programa y, además, no presenten deudas con la universidad; recibirán el Diploma del programa y el Certificado de Notas emitido por Pacífico Business School.

[*]La convalidación es académica y se hará efectiva siempre y cuando el alumno haya obtenido el diploma del programa de especialización con el cumplimiento de los requisitos académicos y administrativos de asistencia y notas. Asimismo, debe aprobar el proceso de admisión de la Maestría de Dirección de Marketing y Gestión Comercial de Pacífico Business School.

Un espacio de creación de estrategias y aprendizaje constante

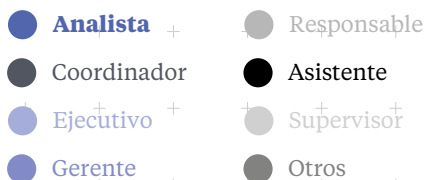
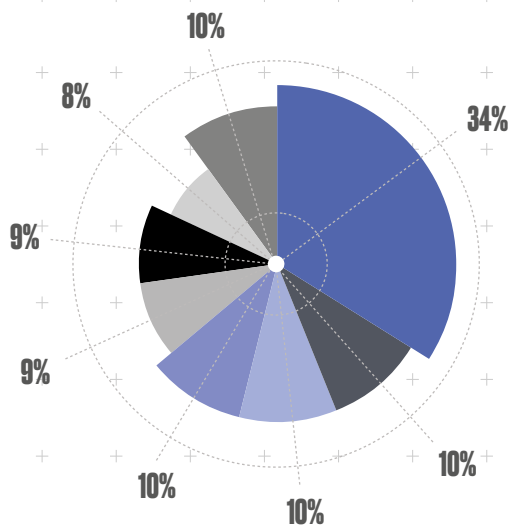
Con la finalidad de formar un espacio en el que sea posible compartir enriquecedoras experiencias laborales, generar debates desde diversos enfoques y adquirir conocimientos de gran valor, Pacífico Business School selecciona como integrantes del programa a profesionales con diversas formaciones y cargos, pero con un alto nivel académico y profesional.

Nuestro programa se encuentra dirigido a profesionales de áreas administrativas, ventas o de marketing responsables de elaborar planes y estrategias de mercado de los productos o servicios que ofrecen.

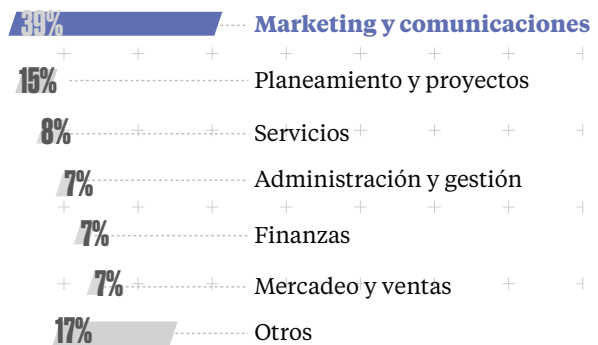


Así también, buscamos llegar a profesionales con diversas formaciones y cargos, con un alto nivel académico y profesional que deseen aplicar estrategias de marketing en sus emprendimientos, y en su performance laboral diaria basada en información de mercado y comportamiento del consumidor.

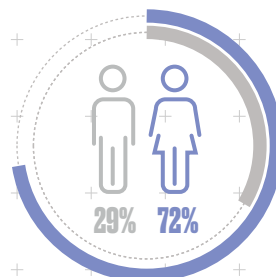
Nuestros estudiantes se desempeñan como:



Proceden de Sectores:



Son:



Aprende de los más reconocidos estrategias de marketing del mercado y la innovación digital

La plana docente del programa se encuentra compuesta por altos directivos practitioners que actualmente ocupan importantes cargos en las áreas comerciales y de marketing de reconocidas compañías a nivel local e internacional. De igual manera, más del 40% de ellos también se desempeñan como profesores en nuestra Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Su amplio conocimiento académico y destacada trayectoria profesional, permitirá la creación de clases de gran valor en las que conocerás las últimas tendencias del marketing convencional y digital, así como la ejecución de innovadoras estrategias, alineadas a los requerimientos del consumidor y mercado.



Pedro José De Zavala

Director Comercial de La Calera y Director de la Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial de Pacífico Business School.

Ha sido Director General de Circus Grey y se ha desempeñado como Gerente General de Havas Media Group y como Gerente Central y Gerente de Unidad de Negocios del Grupo Comercio. Máster en Dirección de Empresas, Universidad de Piura.



Huáscar Ezcurra

CEO & Co-founder de ANIMAL INNOVATION.

Consultor y asesor para el desarrollo de cultura de innovación, experto en metodologías ágiles para la innovación Design Thinking, Creative Problem Solving, Scrum, facilitador certificado de la metodología Lego Serious Play, y metodologías enmarcadas en el Customer Development: Business Model Canvas, Value Proposition Canvas, Lean Canvas. Master en Marketing, ESIC Business & Marketing School, España.



Edwards Taboada

Gerente Comercial del Grupo Alimenta.

Se ha desempeñado como Director de Cusqueña y Gerente Nacional de Trade Marketing en SABMiller-Backus. Magíster en Administración, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.



Fernando Guillén

Consultor en el desarrollo de estrategias de negocio, comerciales y marketing.

Cuenta con más de 20 años de experiencia gerencial local e internacional liderando unidades de negocio, así como direcciones de marketing y comerciales en contextos B2C y B2B. Ha sido Director de Negocio y Marketing de Alicorp, Gerente de Marketing de Maestro Perú, Gerente de Marketing para la Región Andina de BP-Castrol, Gerente Comercial en Auna y Director Comercial Postventa de MC Autos del Perú (Mitsubishi y Fuso). Ha gestionado diversas marcas de productos y servicios, así como ha liderado el desarrollo e implementación de estrategias comerciales y de ventas. Docente de la Pacífico Business School en el MBA y en la Maestría de Marketing y Gestión Comercial. MBA por Centrum Católica (graduado cum laude) y Licenciado en Administración por la U. de Lima. Cuenta con estudios de especialización en Kellogg School of Management y MIT Sloan School of Management (USA).



Roberto Escobar

Socio en WER Consultores Financieros.

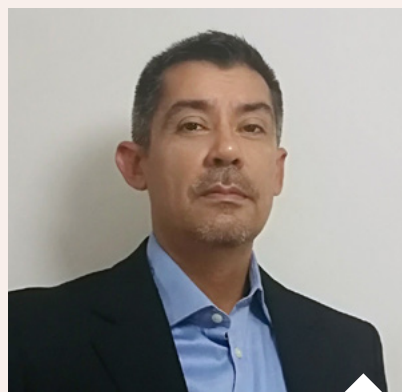
Fue Gerente de Contabilidad e Información - Controller Corporativo en Velebit Group. Magíster en Dirección de Empresas por la Universidad de Piura.



Alessandri Zapata

Jefe de Transformación Digital en GMP.

Fundador de PMAGIL, empresa dedicada a la transformación ágil de organizaciones. Ha sido Head of PMO en Inteligo del grupo InterCorp. Ha sido Sub Gerente de Proyecto en el Banco de Crédito. Participó del comité de revisión del PMBOK 6. Con certificaciones internacionales en PMP®, SMC®, SDC, SFC™, KMP I y Facilitador Lego® Serious Play®.



Erick Vargas

Gerente de Atención al Cliente de Crosland Automotriz.

Amplia experiencia en atención al Cliente, Marketing y Trade Marketing. Magíster en Dirección de Empresas por la Universidad de Piura. Administrador de la Universidad Ricardo Palma.

Carlos Palomino

Gerente General de Coney Park, empresa que forma parte del Fondo de Inversión Carlyle.

Ha sido Gerente General de Burger King Perú, Gerente de Marketing de Kraft Foods (Mondelez) para Perú y Bolivia, Decano de la Facultad de Publicidad y Comunicaciones de Isil, Gerente de Marca para Colgate Palmolive y Sancela Perú (Química Suiza). Magíster en Administración por la Universidad Esan de Empresas por la Universidad de Piura. Administrador de la Universidad Ricardo Palma.

Domina las variantes comerciales y crea estrategias innovadoras y disruptivas

Nuestro modelo de formación se basa en una metodología 100% práctica que te permite acceder a un aprendizaje dinámico y aplicar lo aprendido de manera inmediata en tus actividades profesionales diarias.

Nuestra malla curricular

La malla curricular del programa se encuentra orientada a que obtengas un conocimiento y dominio profundo de todas las variables comerciales para lograr crear exitosas estrategias de marketing alineadas a las necesidades del consumidor local e internacional.

Evaluación de situaciones comerciales, investigación de mercado, creación de productos y servicios, evaluación estratégica de precios, canales y ventas, aplicación de las últimas tendencias de comunicación digital y diseño de planes de marketing son algunas de las acciones que lograrás aplicar durante el desarrollo del programa.



CURSOS

**Marketing
Estratégico 2.0**

**Innovación y
desarrollo de
productos y
servicios**

**Finanzas aplicadas
al marketing**

**Gestión de
Precios & Revenue
Management**

**Gestión de canales
tradicionales y
digitales**

**Comunicaciones
Integradas de
Marketing**

**Plan de Marketing
y KPIs de gestión**

**Taller de SCRUM
aplicado a UX**

Sumillas

1 Marketing Estratégico 2.0

Proporcionar al alumno un modelo comercial que integra todas las variables, incluso las generadas por la digitalización. Con él podrá hacer análisis comerciales integrales y desarrollar planes coherentes y completos.

2 Innovación y desarrollo de productos y servicios

Basado en la metodología del Design Thinking, el participante desarrollará nuevos productos o servicios, enmarcando de esta manera la filosofía empresarial “Lean” y la gestión de la innovación como elemento clave en la competitividad y sostenibilidad de una organización.

3 Finanzas aplicadas al marketing

La importancia de la interrelación entre el marketing y las finanzas, determina la necesidad de que los gestores comerciales comprendan con total claridad el impacto de sus decisiones en el logro de los objetivos económicos-financieros de las organizaciones. El curso contribuirá a mejorar la formación financiera de los que actualmente se encuentran laborando en áreas comerciales y/o de marketing; incorporando a su proceso de toma de decisiones las herramientas del análisis financiero para alinear los objetivos específicos de su gestión con el objetivo de maximizar la rentabilidad de la organización.

4 Gestión de Precios & Revenue Management

El participante aprenderá a formular estrategias y tácticas relacionadas con la política de precios de la empresa con la percepción del cliente sobre el precio, desde cómo establecer los precios de los productos y servicios al inicio de su ciclo de vida, cómo modificarlos a través del tiempo, circunstancias y oportunidades, hasta cómo actuar y responder a los cambios de los precios de la competencia y del mercado.

5 Gestión de canales tradicionales y digitales

En el curso se examinarán los retos que la organización enfrenta al momento de diseñar, manejar y evaluar sus canales de ventas. Abarca además temas relacionados a la gestión de canales desde la perspectiva de los retailers, minoristas, mayoristas y distribuidoras, considerando sus características y las tendencias globales; así como los nuevos canales creados con la digitalización y su relación con los canales tradicionales.



Comunicaciones Integradas de Marketing

El curso prepara a los participantes en la toma de decisiones estratégicas y ejecucionales en la administración de las comunicaciones integradas de marketing en un contexto en donde las marcas necesitan desarrollarse y destacar dentro de un complejo entorno de su competencia directa e indirecta, así como de su propio consumidor. Asimismo, se pondrá énfasis en las nuevas tendencias de comunicación digital que enriquecerán la implementación de innovadores planes de comunicación.

Plan de Marketing y KPIs de gestión

Este curso proporciona los lineamientos más importantes para el diseño de una estructura de Plan de Marketing alineada al Plan Corporativo de la organización; profundizando además en los principales KPIs que permitan evaluar las estrategias de marketing que impacta en el mercado; tales como métricas de valor de marca, de mercado y cliente. Finalmente, el participante conocerá que instrumentos conllevan a un eficiente retorno de la inversión del marketing (ROMI).

Taller de Scrum aplicado a UX

Scrum es un marco de trabajo ágil que nos permite reducir la complejidad en el desarrollo de productos para satisfacer las necesidades de los clientes. La gerencia y los equipos de Scrum trabajan juntos alrededor de éstas para entregar productos funcionales. En tal sentido, este taller permitirá tangibilizar la creación del producto y servicio que generará valor a la organización

Setiembre' 20

INFORMACIÓN CLAVE ↴

INICIO:

23 de setiembre

REQUISITOS:

- Dos años de experiencia
- Grado de Bachiller

DURACIÓN

6

MESES APROXIMADAMENTE

FRECUENCIA

Semanal

MARTES Y JUEVES

7:00 p.m. a 10:00 p.m.

INVERSIÓN

S/ 11,200

MODALIDAD

Remota

Informes

Jr. Sánchez Cerro n° 2098

Jesús María — Lima

+ 511 219-0101 / +511 219-0158

programas@up.edu.pe



www.pbs.edu.pe

Una vez efectuado el pago de la matrícula, no se podrá solicitar la devolución por este concepto. El dictado de clases del programa académico se iniciará siempre que se alcance el número mínimo de alumnos matriculados establecido por Pacífico Business School.

Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.