

POSTGRADO EN DIRECCIÓN DE MARKETING (Modalidad Online)

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

Desarrollar profesionales altamente calificados en el área del mercadeo, brindándoles las herramientas gerenciales necesarias para que en un ambiente cambiante 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 del módulo correspondiente, diseñará estrategias de enseñanza-aprendizaje, lecturas y tareas para evaluar a los estudiantes.



MÓDULOS

1 MERCADERO INTERNACIONAL

Catedrático: Máster José Alfonso Laínez

Fechas: 14, 21 y 28 de agosto; 4, 11, 18 y 25 de septiembre; 2 de octubre, 2020.

Horario: 6:30 pm a 9:50 pm

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.

2 COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Catedrático: Dr. Ernesto Montalvo

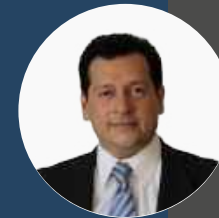
Fechas: 15, 22 y 29 de agosto; 5, 12, 19 y 26 de septiembre; 3 de octubre, 2020.

Horario: 7:00 am a 10:20 am.

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.

CATEDRÁTICOS



JOSÉ ALFONSO LAÍNEZ
(El Salvador)

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.



ERNESTO MONTALVO
(El Salvador)

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.



MÓDULOS

3 ESTRATEGIAS PROMOCIONALES

Catedrático: Máster Raúl Paniagua

Fechas: 9, 16, 23 y 30 de octubre; 6, 13, 20 y 27 de noviembre, 2020.

Horario: 6:30 pm a 9:50 pm

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.

4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Catedrático: Máster José Alfonzo Laínez

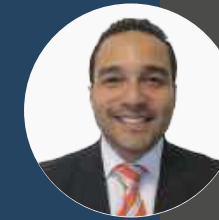
Fechas: 10, 17, 24 y 31 de octubre; 7, 14, 21 y 28 de noviembre, 2020.

Horario: 7:00 am a 10:20 am

Descripción:

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.

CATEDRÁTICOS



RAÚL PANIAGUA
(El Salvador)

Director de El Laboratorio, Experience Designers y consultor asociado en marketing y planificación estratégica, en Rochi Consulting S.A. Global MBA de Thunderbird School of Global Management y el Instituto Técnico y de Estudios Superiores de Monterrey. Licenciatura en Comunicación Estratégica, Escuela de Comunicación Mónica Herrera, El Salvador.



JOSÉ ALFONSO LAÍNEZ
(El Salvador)

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.



MÓDULOS

5 GERENCIA DE VENTAS Y MERCADEO

Catedrático: Máster Mauricio Recinos

Programación: 10, 17, 24 y 31 de octubre; 7, 14, 21 y 28 de noviembre, 2020.

Horario: 10:40 am a 2:00 pm

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.

6 DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS

Catedrático: Dr. Mario Arámbula (México)

Programación: 7, 8, 9, 10, 11, 12, 18 y 19 de diciembre, 2020.

Horario: lunes a viernes 6:30 pm a 9:30 pm; sábado 9:00 am a 12:00 md y de 2:00 pm 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.

CATEDRÁTICOS



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.



MARIO ARÁMBULA
(México)

Director de Consultoría. Socio de eTalent Profile 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.

I N V E R S I Ó N

US \$1,200

F O R M A D E P A G O

**6 cuotas de
US\$200 c/u**

**MESES A SER
IMPARTIDO**

5 meses

**Agosto a diciembre
de 2020**

**DURACIÓN
180 horas**

**E-Diploma de
postgrado**

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





REQUISITOS

1. Poseer título universitario.

PROCESO DE INSCRIPCIÓN

1. Completar formulario de inscripción y usuario en línea.
2. Solicitar documentación adicional al participante.
3. Realizar pago.

INSCRÍBETE AQUÍ



CONTÁCTANOS

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

