

ISEADE  **FEPADE**
ESCUELA DE NEGOCIOS



POSTGRADO
EN DIRECCIÓN DE MARKETING

Horario Ejecutivo



CURSO PROPÉDÉUTICO

martes 13 y viernes 16 de agosto



INICIO DE CLASES

martes 27 de agosto

MESES A SER IMPARTIDO

Agosto 2019 a
febrero de 2020



HORARIO

Diez sesiones por módulo de 6:30 p.m. a 9:15 p.m. según fechas establecidas y dos semanas intensivas de lunes a viernes de 5:00 a 9:30 p.m. y sábado de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. (Ver programación)



INVERSIÓN TOTAL

US\$ 1,610.00
+ \$ 50.00 (proceso de admisión)

FORMA DE PAGO

7 cuotas de US\$ 230.00
+ \$ 50.00 (proceso de admisión)

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.

DESCRIPCIÓN

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.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar profesionales altamente calificados en el área del mercadeo, brindándoles las herramientas gerenciales necesarias para que en un ambiente altamente competitivo y de consumidores exigentes, puedan consolidar ventajas competitivas sostenibles en sus organizaciones.

METODOLOGÍA

El proceso de enseñanza-aprendizaje comprenderá talleres, estudio de casos, videos, ejercicios sobre experiencia profesional y discusiones temáticas.



MÓDULO I

GERENCIA DE VENTAS Y MERCADEO



CATEDRÁTICO
Mtro. Mauricio Recinos (El Salvador)

PROGRAMACIÓN
Agosto: 27; Septiembre: 3,10 17 y 24;
Octubre: 1,8, 15, 22 y 31

6:30 p.m. a 9:15 p.m.

DESCRIPCIÓN

Este módulo proporciona 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.



Mauricio Recinos (El Salvador)

Director de Ventas por Catálogo para Guatemala y El Salvador, Organización Rimet S.A. Maestría en Administración de Empresas con especialización en Finanzas, ISEADE, El Salvador. Ingeniería Industrial, Universidad Católica de El Salvador.

MÓDULO II

ESTRATEGIAS PROMOCIONALES



CATEDRÁTICO
Mtro. Raúl Paniagua (El Salvador)

PROGRAMACIÓN
Agosto: 29; Septiembre: 4,12 19 y 26;
Octubre: 2,10, 17 y 24; Noviembre: 6

6:30 p.m. a 9:15 p.m.

DESCRIPCIÓN

El módulo orienta al estudiante en el desarrollo de su creatividad como medio para el diseño de estrategias promocionales que funcionen en un ambiente de alta competitividad y en evaluar los movimientos de nuestros competidores para contrarrestarlos. Tanto la efectividad de la promoción directa como la publicidad serán analizadas para que se comprenda en forma práctica su funcionamiento.



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.

MÓDULO III

DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS



CATEDRÁTICO
Dr. Mario Arámbula (México)

PROGRAMACIÓN
Semana intensiva.
11 al 16 de noviembre

Lunes a viernes 5:00 p.m. a 9:30 p.m.
y sábado 8:00 a.m. a 5:00 p.m.



Mario Arámbula (México)

Director de Consultoría, Mejores Prácticas de Capital Humano, Human, 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.

DESCRIPCIÓN

Se mostrará 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.

MÓDULO IV

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS



CATEDRÁTICO
Mtro. José Alfonso Laínez (El Salvador)

PROGRAMACIÓN
Noviembre: 22 y 29; Diciembre: 6, 10 y 17;
Enero: 7, 14, 21 y 28; Febrero: 4

6:30 pm a 9:15 pm



José Alfonso Laínez (El Salvador)

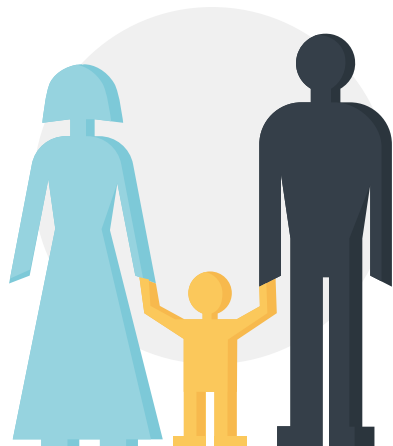
Director Ejecutivo de PRAXIS-CORP, experto en Estrategia y Marketing Internacional. Certificado como experto en Gestión Empresarial por el Centro de Comercio Internacional de Naciones Unidas. Máster en Dirección y Administración de Empresas e Ingeniero Industrial de la Universidad Centroamericana José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

DESCRIPCIÓN

Se estudia el proceso de investigación de mercados y se proveen las bases teóricas de las prácticas de investigación en la mercadotecnia. En este sentido, 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.

MÓDULO V

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR



CATEDRÁTICO
Dr. Ernesto Montalvo (El Salvador)

PROGRAMACIÓN
**Noviembre: 21 y 28; Diciembre: 5, 12 y 19;
Enero: 9, 16, 23 y 30; Febrero: 6**

6:30 p.m. a 9:15 p.m.

DESCRIPCIÓN

Se analiza 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 que precede y posterior a estas acciones. Esta información es altamente valiosa para todos aquellos profesionales dedicados a influenciar y cambiar el comportamiento del consumidor en función de la comercialización de bienes y servicios.



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.

MÓDULO VI

MERCADEO INTERNACIONAL



CATEDRÁTICO
Mtro. José Alfonso Laínez (El Salvador)

PROGRAMACIÓN
**Semana Intensiva
17 al 21, 29 de febrero**

**Lunes a viernes 5:00 p.m. a 9:30 p.m.
y sábado 8:00 a.m. – 5:00 p.m.**

DESCRIPCIÓN

Se desarrolla 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. La perspectiva del curso es directiva, es decir: la capacidad de identificar oportunidades, resolución de problemas, y la implementación de soluciones y programas.



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.

PROCESO DE INSCRIPCIÓN

1. Agendar entrevista

Puede programarse en horario:

Lunes a viernes de 9:45 a.m.-12:00 m. y 2:00 p.m.-6:00 p.m. Sábado de 8:00 a.m. - 11:30 a.m.

2. Asistir a entrevista

Con la siguiente documentación:

- Usuario en línea completo
- Fotocopia de DUI y NIT
- Fotocopia de Título Universitario.

3. Cancelar proceso de admisión

El día de su entrevista debe hacer efectivo el pago de su proceso de admisión (\$50.00), que incluye:

- Fotografía
- Entrevista
- Prueba de admisión.

4. Realizar prueba de admisión.

Se realiza el mismo día de su entrevista.

5. Se le notificarán los resultados para indicarle si es admitido en el postgrado o si es necesario realizar el curso propedéutico.

MÁS INFORMACIÓN

E-mail: contacto@iseade.edu.sv

Teléfonos: 2212-1734

2212-1732

2212-1728

2212-1700

Website: www.iseade.edu.sv

