

**EXPERTOS**  
QUE DEJAN HUELLA

Ecosistema Marketing

NUEVO PROGRAMA

# Maestría en Dirección de Marketing e Innovación Digital

📍 Semipresencial



Nº 1  
PERÚ

Nº 7  
LATAM

QS WORLD

University  
Ranking  
2024

Global MBA Rankings

PARTNER INTERNACIONAL:

**lesic**  
Business &  
Marketing School

**esan** GRADUATE  
BUSINESS SCHOOL OF



## PRESENTACIÓN DE LA MAESTRÍA

En un entorno empresarial en constante evolución, los profesionales del marketing enfrentan el desafío de adaptarse rápidamente a mercados dinámicos y expectativas cambiantes dentro de entornos físicos y digitales. En este contexto, la capacidad de innovar y ejecutar estrategias efectivas online como offline resultan cruciales para impulsar el crecimiento del negocio.

La Maestría en Dirección de Marketing e Innovación Digital de ESAN está diseñada para superar estos retos, ofreciendo una formación avanzada en marketing estratégico y digital; profundizando en la innovación y la aplicación de tecnologías al ámbito comercial. Este programa está dirigido a profesionales que buscan destacar en el marketing contemporáneo mediante la adquisición de habilidades para adaptarse, responder y diseñar estrategias ágiles y de alto impacto en medios digitales y tradicionales.

A lo largo del programa, los estudiantes obtendrán competencias certificadas que abarcan desde el Marketing Estratégico hasta el Marketing Digital y el uso de Tecnología Aplicada al Marketing. La colaboración con ESIC, una institución líder en Europa en el ámbito comercial asegura un acceso directo a las últimas herramientas y metodologías. Al completar esta maestría, los egresados estarán preparados para ocupar roles gerenciales en sus organizaciones.

# NUESTROS PILARES



**VISIÓN  
ESTRATÉGICA Y  
OPERATIVA**



**MARKETING  
DIGITAL  
Y USO DE  
TECNOLOGÍAS  
APLICADAS AL  
MARKETING**



**INNOVACIÓN  
Y TOMA DE  
DECISIONES DE  
ALTO IMPACTO**



**TENDENCIAS  
CONTEMPORANEAS  
EN MARKETING**



**HABILIDADES  
GERENCIALES Y  
DE LIDERAZGO**

**Acreditaciones de ESAN**



**Membresías de ESAN**





## NUEVO ENFOQUE EN POWER SKILLS

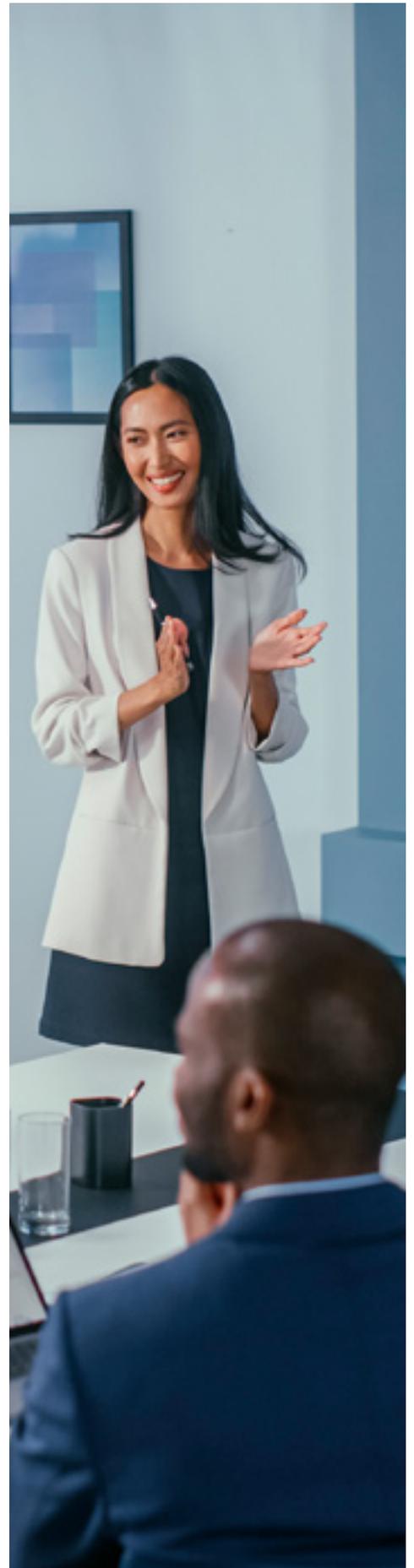
Incorporamos el componente Transformative Executive Journey en nuestras maestrías a fin de que el participante desarrolle Power Skills, combinando habilidades técnicas y blandas necesarias para ser un experto que deja huella en los negocios del futuro.

Este componente se desarrollará en tres ejes:

DESARROLLO PERSONAL

DESARROLLO DE RELACIONES INTERPERSONALES

DESARROLLO DE LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS





## COMPONENTE INTERNACIONAL

### Diploma Internacional en Marketing Digital y Tecnologías Aplicadas al Marketing

Como parte del componente internacional de la maestría, los estudiantes participarán en un módulo internacional ofrecido por ESIC Business&Marketing School. Este módulo consta de cuatro cursos, dos de los cuales se llevarán a cabo en línea y los otros dos se realizarán de manera presencial e intensiva durante una semana en el campus de ESIC en Madrid. El objetivo principal de este módulo es proporcionar a los alumnos una perspectiva actualizada sobre las tendencias emergentes en marketing digital, growth marketing, big data, marketing automation y tecnologías aplicadas al marketing, así como ofrecer un panorama sobre cómo están siendo aplicadas en el contexto del primer mundo.

A través de una experiencia educativa que combina conferencias, estudios de casos y actividades prácticas, los estudiantes adquirirán conocimientos y habilidades relevantes para enfrentar los desafíos de mercado en constante evolución.

ESIC Business & Marketing School es una institución líder en Educación Superior en Europa, especializada en formar profesionales en las áreas de Marketing, Management y Competencias Digitales, cultivando el espíritu innovador y emprendedor. ESIC ofrece una educación de primer nivel que prepara a los estudiantes para enfrentar los desafíos del mercado actual cada vez más interconectado. Cuenta con 123 acuerdos estratégicos con universidades y escuelas de negocios en todo el mundo, 12 campus distribuidos por España y colaboraciones con más de 2.500 empresas internacionales. Además, su red de alumni, está compuesta por más de 70,000 profesionales, lo cual brinda una invaluable comunidad de apoyo y oportunidades de networking.



- **Marketing Digital**
- **Growth Marketing**
- **Big Data**
- **Marketing Automation**
- **Tecnologías Aplicadas al Marketing**



Todos los años, ESAN organiza la International Week en enero y julio. Esta actividad promueve la exposición de los participantes a un ambiente global y presenta las últimas prácticas de manejo gerencial en el mundo, mediante exposiciones magistrales y desarrollo de casos prácticos. Se propone, así mismo, incentivar la interacción entre los más de 1,000 alumnos de los diversos programas de posgrado de ESAN con los participantes de universidades del extranjero, expandiendo su red de contactos y su visión de un mundo globalizado.

Los participantes de la en Dirección de Marketing e Innovación Digital participarán de esta importante actividad académica, en el que profesores internacionales dictan cátedras en la ciudad de Lima, y donde se reúne la comunidad de estudiantes de maestrías de la Escuela de Negocios de ESAN.



**Profesores reconocidos** en escuelas de negocios de nivel mundial.



**+50** Cursos dictados por profesores internacionales, por edición.



**+1000** Participantes de diferentes maestrías. Participación de alumnos extranjeros.



**2 veces al año**, en enero y julio. Semana intensiva.



**Nota:** Todo el material será virtual, siendo consecuentes con nuestra política de cuidado del medio ambiente.



# ESTRUCTURA CURRICULAR

## EJES TEMÁTICOS

IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES EN ENTORNOS FÍSICOS Y DIGITALES

DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE ALTO IMPACTO

MARKETING DIGITAL Y TECNOLOGÍAS APLICADAS AL MARKETING

ESPECIALIZACIÓN, INTEGRACIÓN E IMPLEMENTACIÓN

# MALLA CURRICULAR

Nuestra malla contempla 48.75 créditos.

## PERIODO I

- Dirección estratégica de marketing
- Insight consumer y creación de valor \*
- Data-Driven y analítica digital
- Investigación de mercados off-line y on-line \*
- Business Intelligence y Data Mining
- Estrategias de segmentación y posicionamiento
- Transformative Executive Journey: Gestión Eficaz del Tiempo y Frustración \*
- Transformative Executive Journey: Autoconocimiento E Inteligencia Emocional \*

## PERIODO II

- Product management and innovation
- Pricing y Revenue Growth Management
- Comunicación 360°, publicidad e imagen corporativa
- Distribución omnicanal y trade marketing
- Seminario de investigación I
- Branding \*
- Planeamiento presupuestal y control de costos
- Transformative Executive Journey: Comunicación Efectiva Y Storytelling \*
- Transformative Executive Journey: Creatividad Y Pensamiento Disruptivo \*

## PERIODO III

- Customer experience y estrategias de fidelización
- Estrategias de posicionamiento en buscadores y redes sociales
- Social marketing networks \*\*
- Inbound marketing y gestión de contenidos \*\*
- E-Commerce \*
- Growth hacking Marketing \*\*\*
- Big Data, Marketing Automation e IA aplicadas a la gestión comercial \*\*\*
- Transformative Executive Journey: Networking Y Desarrollo De Relaciones \*
- Transformative Executive Journey: Gestión De La Marca Personal \*

## PERIODO IV

- Electivo 1 \*
- Electivo 2 \*
- Electivo 3
- Electivo 4
- Plan comercial
- Gestión financiera y ROI Marketing
- Estrategias comerciales aplicadas
- Transformative Executive Journey: Liderazgo Inspirador Y Coaching \*
- Transformative Executive Journey: Desarrollo Y Gestión De Equipos De Alto Desempeño \*
- Transformative Executive Journey: Negociación Y Manejo De Conflictos \*

## PERIODO V

- Seminario de investigación II \*

\* cursos dictados en modalidad presencial.

\*\* Cursos dictados por ESIC en modalidad online.

\*\*\* Cursos dictados por ESIC en modalidad presencial en España.

**Nota:**

Con la finalidad de aumentar el networking y enriquecer la dinámica de clase, algunos cursos de cada periodo pueden ser programados para dictarse en conjunto con la Maestría en Dirección de Marketing y Ventas siempre y cuando el contenido sea el mismo.

De acuerdo con los procesos de mejora y actualización permanente, la estructura curricular se encuentra sujeta a cambios. Dichos cambios serán previamente aprobados por el Consejo Universitario y comunicados con la debida anticipación. Asimismo, estos no implicarán cambio alguno en los precios ya informados y contratados, pagos por derechos académicos adicionales, ni mucho menos cambios o afectaciones al objetivo y calidad académica del programa.

## 6 CERTIFICACIONES PROGRESIVAS Y MÁS

A lo largo del programa, los participantes adquirirán competencias que serán reconocidas a través de 6 certificaciones nacionales e internacionales ofrecidas por ESAN y por ESIC Business & Marketing School. Una vez concluido el programa, los participantes recibirán:

### EMITIDO POR UNIVERSIDAD ESAN

#### GRADO DE MAESTRO EN

Dirección de Marketing e Innovación Digital

**CERTIFICADO EN**  
Marketing Estratégico

**CERTIFICADO DE**  
Product Manager

**CERTIFICADO DE**  
Especialización\*

**CERTIFICADO EN**  
**TRANSFORMATIVE**  
**EXECUTIVE JOURNEY**

### EMITIDO POR ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL

#### DIPLOMA INTERNACIONAL

en Marketing digital y tecnología aplicada al marketing

#### Beneficio especial para los graduados

Acceso a especializaciones adicionales con un precio especial por debajo del mercado\*. Convalidación de hasta un 45% de cursos para llevar la Maestría en Dirección de Marketing y Ventas.

\* Las especializaciones se aperturan con un número mínimo de 15 participantes



## 5 ESPECIALIZACIONES DE TENDENCIA

Como parte del programa, los participantes podrán escoger una las siguientes especializaciones\*:

### INNOVACIÓN, AGILIDAD Y GROWTH HACKING MARKETING

- Agile and innovation marketing
- Estrategias de adquisición de usuarios
- Estrategias de retención y monetización
- Experimentación y optimización continua

### CUSTOMER EXPERIENCE MANAGEMENT Y MARKETING RELACIONAL

- Diagnóstico de la experiencia del cliente
- Diseño de la experiencia del Cliente
- Customer analytics y medición de la experiencia
- Customer relationship management

### MARKETING ANALYTICS

- Data visualization and storytelling
- Análisis y diseño experimental
- Marketing data modelling
- Ejecución comercial y KPIs

### DIRECCIÓN DE VENTAS

- Gerencia de ventas y administración de territorios
- Programa de cuotas, remuneraciones e incentivos
- Key account management
- Customer relationship management

### MARKETING B2B

- Marketing relacional para mercados industriales
- Marketing industrial en el mercado peruano
- Marketing industrial en el mercado internacional
- Tecnologías de la información aplicadas al marketing industrial

\* Las especializaciones se abren con un número mínimo de 15 participantes

## PLANA DOCENTE DE RECONOCIDA TRAYECTORIA



### REMY SOTOMAYOR

Regional Manager (Chile, Perú Colombia) of App Marketing en Falabella.com y ganador del concurso Global de Innovación de Falabella. Cuenta con amplia experiencia en sectores como Marketing Digital, E-Commerce y Comunicaciones ocupando cargos de gestión en empresas como Telefónica, Crediscotia y Scotiabank.



### GONZALO GUERRA GARCÍA

Managing Director en Dichter & Neira. Profesional con amplia experiencia en la gestión y análisis de datos, orientado al desarrollo de estrategias para empresas multinacionales de consumo masivo. Ha sido Líder de Análisis e Investigación de Mercados Andinos en Kimberly-Clark, Trade Insight Manager para Latinoamérica en SABMiller, Gerente de Investigación e Información de Mercados Perú y Ecuador para British American Tobacco, y Gerente de Estudios de Mercado para la Región Andina en Unilever.



### ALVARO LEÓN GAMBETTA

Subgerente de Transformación y Lean en SODIMAC. Experto en el desarrollo y liderazgo de programas de gestión del cambio, mediante la adaptación de procesos y cultura para lograr la centralización en el cliente. Master en Marketing. Ingeniero Industrial por la Universidad de Lima. Sub Gerente de Transformación y LeaSodimac



### RUBÉN AHOMED

Gerente General del Grupo La República y Miembro de Directorio de la Compañía Peruana de Radiodifusión - América Televisión. Ejecutivo Comercial Senior con trayectoria en el desarrollo de negocios, con más de 20 años de experiencia progresiva en industrias como publicidad, medios de comunicación y asesoría en management. Sólidos conocimientos de negociación con medios (compra y venta de publicidad), investigación de mercado y servicios de marketing. Ha sido Gerente General de Causa Media y Vicepresidente Comercial del Grupo EPENSA.

## DIRECTOR EJECUTIVO



### GUSTAVO REYES

Global Revenue Growth Manager en AJE, Miembro Consejo Directivo de la Sociedad Peruana de Marketing y Presidente de la Comisión de Innovación en la Sociedad Nacional de Industrias. Cuenta con sólida experiencia en consumo masivo liderando áreas de Consumer & Shopper Marketing, Inteligencia de Mercados, Investigación de Mercados, Revenue & Pricing Management, Business Analysis.

## PLANA DOCENTE DE RECONOCIDA TRAYECTORIA



**RAFAEL MACIAS**

Ejecutivo Senior con experiencia gerencial de más de 20 años en empresas de Consumo Masivo y Energético. Ha liderado las áreas de Marketing, Ventas y Trade Marketing de Empresas Multinacionales y Peruanas. Ha sido Gerente General de empresas como Corporación TDN, Agencia de publicidad Causa, Axur y Clorox.



**PERCY VIGIL**

Ejecutivo Senior con experiencia gerencial de más de 20 años en empresas dedicadas al retail y consumo masivo. Actualmente es Miembro del Directorio de diversas empresas como Chema, Coolbox, Corfid, Clínica Angloamericana y Lindcorp. Ha sido Gerente General de Megaplaza y Director de Marketing de Molitalia.



**JESÚS HERNÁNDEZ**

Fundador y Director Gerente de A04Media (Publixed Media), empresa líder en innovación tecnológica, en marketing interactivo, mobile y marketing online, que cuenta además con varias divisiones sectoriales de consultoría estratégica. Profesor de Digital Business y Estrategia y Producción de Mobile Marketing, Internet, Social Media y Marketing Online en ESIC e ICEMD en España.



**GERARDO HERRANZ**

Especialista en analítica, identificación, desarrollo de estrategias de CRM, implantación de modelos predictivos y Marketing ROI con experiencia en sectores de telecomunicaciones, energía, banca, retail y seguros. Es Responsable de Analítica Cliente.

[CONOCE A TODOS NUESTROS DOCENTES](#)

**Nota:**

si alguno de nuestros Profesores no pudiera dictar, será reemplazado por otro de igual trayectoria y calidad profesional.

## DIRECTOR ACADÉMICO



**CARLOS GUERRERO**

Jefe de Marketing de ESAN Posgrado. Ph. D. en Negocios con especialidad en Neuromarketing por la Universidad de Granada (España). Master en Marketing Intelligence por ESIC (España). Especialización en Marketing Leadership por Kellogg School of Management (Estados Unidos). Cuenta con quince años de experiencia como consultor en las áreas de investigación de mercados y diagnóstico empresarial, modelos y planes de negocio, inteligencia comercial y marketing estratégico para empresas locales e internacionales de diversos rubros, entre las que se encuentra Alicorp, BCP, BBVA y Backus.

## COMITÉ CONSULTIVO

La Maestría cuenta con un grupo de expertos de primer nivel. Líderes destacados en sus campos que ponen su experiencia y visión para la mejora continua de nuestra propuesta de valor.



ADELBERTO MULLER

- Director de Marketing SUPERMERCADOS PERUANOS
- Presidente SOCIEDAD PERUANA DE MARKETING



GUSTAVO KANASHIRO

- Gerente de Unidad de Negocio Valor Agregado SAN FERNANDO
- Presidente ASOCIACIÓN NACIONAL DE ANUNCIANTES



PABLO FERNÁNDEZ

- Gerente de Comunicación y Posicionamiento Corporativo INTERCORP



RAFAEL MACÍAS

- Managing Partner CTD PARTNER



RUBÉN AHOMED

- Gerente General GRUPO LA REPÚBLICA



CONOCE MÁS DE LA MAESTRÍA

ADMISIÓN

## INFORMES E INSCRIPCIONES:

Lima  
Ejecutiva comercial: Melany Kong  
C/ 920 094 173  
E/ mkong@esan.edu.pe

Ica  
Ejecutiva comercial: Melody Candela  
C/ 942 046 916  
E/ mcandelar@esan.edu.pe

Piura  
Ejecutiva comercial: Margaret Leandres  
T/ (073) 333 016  
C/ 990 077 915 / 969 724 422  
E/ mleandres@esan.edu.pe

Otras regiones  
Ejecutiva comercial: Katia Fribourg  
C/ 981 713 576  
E/ kfribourg@esan.edu.pe

Trujillo  
Ejecutiva comercial: Nícida Méndez  
T/ (044) 243 191  
C/ 990 077 897 / 975 360 044 / 948 312 846  
E/ nmendez@esan.edu.pe

Arequipa  
Ejecutiva comercial: Glendy Torreblanca  
C/ 966 955 350 / 974 203 113 / 990 077 911  
E/ gtorreblanca@esan.edu.pe



Información actualizada al: 01/10/24



[esan.edu.pe](http://esan.edu.pe)

UNIVERSIDAD ESAN - RUC:20136507720