



DIPLOMADO EN **MARKETING** ESTRATÉGICO

ÍNDICE/

02/

Enfoque
Dirigido a
Plan de estudios

03/

Beneficios

04/

Plana
docente

05/

Información
general

ENFOQUE/

El Diplomado presenta un enfoque integral, permitiendo a los participantes desarrollar temas y obtener conceptos y herramientas orientadas al análisis de los mercados y del consumidor. Lo anterior sirve como base para la identificación y comprensión de necesidades y la posterior creación y gestión de un plan de marketing.

Desde la primera sesión y durante todo el programa los alumnos desarrollan un Plan de Marketing y conforme avanzan en los diferentes cursos irán incorporando lo aprendido a lo largo del diplomado en su trabajo integrador.

DIRIGIDO A/

- / Ejecutivos de áreas de marketing y negocios (analistas, coordinadores, jefes, entre otros) que busquen adoptar un enfoque práctico para la planificación y ejecución del marketing en sus empresas.
- / Empresarios que buscan un enfoque técnico y de aplicación inmediata en sus empresas.
- / Profesionales de distintas áreas que deseen incorporar herramientas de marketing en su gestión.

PLAN DE ESTUDIOS/

Cursos Introdutorios y Opcionales

Área base

Área funcional I - Marketing Estratégico

Área funcional II - Marketing Operativo

Área de Planeamiento e Integración

Cursos Introdutorios y Opcionales

Estos cursos, al ser opcionales, buscan generar un mayor nivel de conocimiento respecto al uso de ciertas herramientas y tópicos para un mejor desempeño en el diplomado en aquellos alumnos que así lo consideren.

- / **Cursos:** Costos y Análisis de Estados Financieros.

Área base

Buscamos que el participante desarrolle los fundamentos de la disciplina del marketing, y de esta manera obtenga una visión clara de lo que significa mercado y consumidor:

- / **Cursos:** Marketing, empresa y mercados

Área funcional I - Marketing Estratégico

En esta área el participante llevará los cursos que le permitirán plantear para cualquier negocio de bienes o servicios, la investigación necesaria y las preguntas clave para determinar los aspectos estratégicos que permitirán al producto o marca tener éxito en alcanzar determinados objetivos.

- / **Cursos:** Investigación de Mercados
Comportamiento del Consumidor e Insights
Marketing Estratégico, segmentación y posicionamiento
Estrategias de Productos y Branding

Área funcional II - Marketing Operativo

En esta área el participante llevará los cursos que le permitirán integrar y articular las acciones orientadas a desarrollar la oferta comercial y posicionar la marca de la empresa.

- / **Cursos:** Comunicación Estratégica y Publicidad
Gestión de Canales de Distribución y Precios
Estrategias de Marketing Digital

Área de Planeamiento e Integración

Los participantes trabajarán grupalmente en el planteamiento de un plan de marketing de un producto o servicio. Este trabajo lo desarrollarán desde el primer día de clases en que se conformarán los grupos y se darán los lineamientos, hasta el final del programa. De esta manera podrán integrar los conocimientos adquiridos en los diferentes cursos a lo largo del diplomado, adquiriendo a su vez las destrezas para desarrollar el plan de marketing de forma profesional.

- / **Curso:** Plan de Marketing

BENEFICIOS DE PARTICIPAR EN UN DIPLOMADO EN EDUCACIÓN EJECUTIVA ISIL/



Programa de Excelencia Profesional*

Al participar en nuestros diplomados tendrá acceso al programa de Excelencia Profesional. Este es un programa de entrenamiento en temas de empleabilidad en el que los participantes mejorarán su perfil profesional a partir del desarrollo en temas como "CV de alto impacto", "manejo del Networking", entre otros.

El programa brinda a los participantes una certificación conjunta de ISIL Educación Ejecutiva y nuestro socio **Career Partners**, importante consultora especialista a nivel global en temas de empleabilidad y outplacement.

Talleres de Habilidades Complementarias

El Diplomado incluye además un Ciclo de talleres opcionales**, donde el participante tendrá la oportunidad de desarrollar habilidades tales como:

- / Trabajo en equipo
- / Manejo efectivo del tiempo
- / Comunicación efectiva

(*) El programa se desarrollará durante dos sábados consecutivos y la programación de comunicará oportunamente. La certificación se entregará sólo a los participantes que completen el 100% del programa.

(**) Los Talleres de Competencias Complementarias se desarrollan en 2 (dos) días sábados que se programan alrededor de la mitad del programa.

PLANA DOCENTE*



Lorena Dapello

Gerente de Marketing
Confiperu



Patricia Falcón

Directora Comercial
Eureka Research



Fidel La Riva

CEO
Agencia Mindshare



Eduardo Santaya

Gerente de Desarrollo de Clientes
Makro Supermayorista



Pierina Sáenz

Especialista en Branding Digital
Belcorp



Johana Huerto Vizcarra

Account Manager
Eureka Research



Yuriella Pacheco-Gamboa

Gerente de Marketing
Unilever



Marco Antonio Pereda

Gerente de Ventas Distribución
Decor Center S.A.

(*) ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA se reserva el derecho de cambiar los docentes de acuerdo con su programa de mejora continua, la disponibilidad de los profesores o causas fortuitas. Tomar en consideración que los docentes que aparecen en este documento son solo una parte del equipo de docentes que tenemos disponibles para este Diplomado, todos con altas competencias y experiencia relevante en los tópicos que dictarán

INFORMACIÓN GENERAL/

CAMPUS MIRAFLORES

Av. Benavides 778

Horario : Martes y Jueves
De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Inicio : 15 de marzo

Duración : 152 horas académicas

/ En caso que por motivos de fuerza mayor ocurriera una cancelación de clase, esta se reprogramará en la misma frecuencia en la que se dicta el programa; ISIL garantiza en todos los casos que se cumplirá con el dictado del 100% de horas del curso.

Inversión:

Derecho de Inscripción: S/ 100. Este monto deberá ser cancelado junto con el primer pago a realizar, ya sea al contado o en cuotas.

Es un pago único por curso o programa.

PAGO AL CONTADO		PAGO EN CUOTAS		
Hasta el 15 de febrero	Después del 15 de febrero	Nº de Cuotas	Hasta el 15 de febrero	Después del 15 de febrero
S/ 4,329	S/ 4,810	7	S/ 680	S/ 756

Requisitos para la Inscripción:

- / Contar con 2 años de experiencia laboral e indicarlo en la ficha de inscripción.
- / Enviar vía correo el voucher de pago escaneado o constancia de transferencia.
- / Enviar vía correo una foto tamaño pasaporte con fondo blanco en formato JPG.

Descuentos:

- / Corporativo (a partir de 3 inscritos) después del 15 de febrero -6% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / (2) Precio Preferencial hasta el 15 de febrero -10% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / Precio Preferencial y Corporativo (a partir de 2 inscritos) hasta el 15 de febrero -15% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / Egresados de ISIL (*) Carrera Técnica, Educación Ejecutiva e ISILTECH - 20% de descuento sobre el precio regular.
- (*) Egresado: alumno que ha cursado un programa completo en ISIL, culminando en forma satisfactoria.

Nos reservamos el derecho de modificar las fechas programadas o su cancelación según la cantidad mínima de inscritos requerida por ISIL.