

CURSO DE POSGRADO

---

**“DIRECCION ESTRATEGICA DE MARKETING E  
INNOVACION EN VENTAS”**

Modalidad a distancia

Enero de 2017

---

Mg. Debora Schapira

## **CURSO DE POSGRADO EN**

### **“DIRECCION ESTRATEGICA DE MARKETING E INNOVACION EN VENTAS”**

**-Modalidad virtual-**

#### **PLAN DE ESTUDIOS**

#### **FUNDAMENTACIÓN**

Los complejos y diversos escenarios en los cuales se desenvuelven las organizaciones requieren de la actualización y formación permanente de los profesionales del campo de los negocios. Este curso de posgrado provee de competencias gerenciales para implementar programas innovadores en ventas, desarrollar estrategias vinculadas al Marketing por Internet y la puesta en práctica de programas de comunicación integral de la empresa.

#### **OBJETIVO GENERAL DEL CURSO**

Formar profesionales capaces de liderar estrategias de Marketing e interesados en incorporar habilidades directivas para el desarrollo de una visión integral de sus negocios. Brindar instrumentos de análisis para una mayor comprensión de los mercados y del comportamiento del consumidor. Capacitar en metodologías innovadoras en ventas, en el uso de herramientas de marketing On line, integración con múltiples con múltiples redes sociales y técnicas de análisis de bases de datos de la empresa para lograr resultados comerciales superiores.

#### **DESTINATARIOS**

El curso de Posgrado en Dirección Estratégica de Marketing e Innovación en Ventas, constituye una opción de formación para:

- a. Profesionales en Ciencias Económicas (Lic. en Economía, en Administración, Contadores) interesados en profundizar conocimientos específicos de Marketing, y actualizarse en el análisis, diagnóstico e implementación de estrategias comerciales, a fin de mejorar la rentabilidad del negocio.
- b. Personas vinculadas a Organizaciones sin Fines de Lucro interesadas en incorporar destrezas específicas en materia comercial: Ventas, comunicación, análisis de mercado,

marketing digital, para el logro de estrategias de crecimiento exitosas en el seno de sus organizaciones.

- c. Profesionales de otras disciplinas que se desempeñan en el ámbito de las Ventas, Logística, Publicidad, Prensa, Relaciones Públicas, Relaciones Institucionales interesados en ampliar su campo laboral y enfocar sus conocimientos a tendencias innovadoras del Marketing.
- d. Empresarios, dueños de empresas Pymes interesados en ampliar sus conocimientos en materia de Marketing a fin de lograr un mejor posicionamiento de sus productos, lograr un crecimiento en la cadena de distribución e incrementar el volumen de ventas y rentabilidad de su negocio.

#### **ALCANCE DE LA CERTIFICACION**

Al aprobar el curso obtendrán el certificado de aprobación del curso de Posgrado en **“DIRECCIÓN ESTRATEGICA DE MARKETING E INNOVACION EN VENTAS”**

#### **PERFIL DEL EGRESADO**

El curso de Posgrado en “Dirección estratégica de Marketing e Innovación en Ventas” constituye una opción de formación para interesados en ampliar conocimientos sobre la gestión comercial de sus negocios y lograr:

Diseñar planes de Marketing con énfasis en programas innovadores en ventas.

Desarrollar aptitudes para motivar y liderar equipos de trabajo a fin de lograr una mayor impacto en la satisfacción de clientes.

Adoptar modelos de análisis de inteligencia comercial para poder aplicar a las decisiones de negocios.

Aplicar tecnologías del marketing On Line para ampliar la participación de los productos en el mercado de referencia del sector.

Implementar estrategias de comunicación y difusión de los productos para lograr una mejor imagen de marca e identidad empresaria del negocio.

Proponer actividades de innovación y técnicas de creatividad a fin de lograr mejoras en la implementación de nuevos emprendimientos y productos en la empresa.

**DURACIÓN:** 3 cuatrimestres

### **ORGANIZACIÓN DEL PLAN DE ESTUDIOS**

El plan de estudios está constituido por 12 asignaturas y un Trabajo Final Integrador. El curso se realizará bajo una modalidad virtual. Una vez aprobadas las 12 asignaturas, los participantes deberán presentar y aprobar un trabajo final integrador. La plataforma virtual de la Universidad Nacional de Tres de Febrero, funcionará como soporte del curso.

La organización curricular del Plan de Estudios es la siguiente:

### **ASIGNATURAS**

1. Economía y Contexto de los negocios
2. Decisiones de Financiamiento e inversiones
3. Principios de Marketing
4. Marketing experiencial y fidelización de clientes
5. Administración Estratégica
6. Inteligencia comercial y análisis de datos
7. Estrategia de marca e identidad empresaria
8. Dirección y gestión de la innovación en Ventas
9. Digital Marketing y Redes Sociales
10. Logística comercial y administración de Canales
11. Estrategia de Comunicación
12. Emprendimiento de nuevos negocios

### **Sobre el Trabajo Integrador:**

Cada cursante deberá cumplir los siguientes requisitos para poder obtener el certificado de aprobación del curso de Posgrado en Dirección Estratégica de Marketing e Innovación en Ventas:

Presentar el trabajo Final integrador a través del cual evidenciará destreza en los aspectos conceptual y metodológico, capacidad para articular los conocimientos previos con los adquiridos y la posibilidad de diseñar planes de Marketing e Innovación en ventas con las estrategias propuestas y su evaluación económica y financiera en una empresa existente o un nuevo emprendimiento, real.

El trabajo estará dirigido por un docente del curso que se desempeñara en carácter de tutor con quien mantendrá un contacto permanente con el alumno, brindará orientación, responderá dudas y consultas, evaluará el grado de avance y sugerirá modificaciones en caso de necesidad. Finalizado el Trabajo aprobado por el tutor, al alumno deberá elevar la presentación por escrito, la que formará parte del portafolio.

Una vez aprobado el curso, los alumnos recibirán una certificación de la Universidad.

**CARGA HORARIA:** 390 horas

Ciclo General (4 materias)	120 hs.
Ciclo formación profesional (8 materias)	240 hs.
Trabajo final integrador	30 hs.
Carga horaria total	390 hs.