



DIPLOMATURA
INTERNACIONAL

Dirección de Marketing y Ventas

 Modalidad: Online
100% clases en vivo

 27 Agosto 2025

 09 Meses | 192 Horas

**Executive
Education**



Durante los últimos 20 años, **formamos profesionales y agentes de cambio** con impacto positivo en la sociedad.

Somos la única escuela de negocios en el Perú que posee la **Cuádruple Corona**, que garantiza los estándares de calidad educativa más altos del mundo.

DOS
instituciones

**líderes
unidas**

para
traerte
programas
de clase
mundial



Tras 64 de años de fundación, **formamos a los directivos del presente y del futuro** siendo una palanca para ellos hacia una exitosa carrera profesional.

Impulsamos el desarrollo profesional de las personas con el fin de **contribuir a una sociedad más justa, solidaria y sostenible.**

Acerca del Programa

La diplomatura le brinda una sólida formación tanto en marketing como en gestión comercial, así como un conocimiento de las últimas tendencias del marketing y un conocimiento profundo de los aspectos organizacionales que generan valor corporativo, factor clave para el crecimiento de cualquier organización. Esta diplomatura internacional se realiza en conjunto con EADA Business School, La Escuela de Alta Dirección y Administración (EADA) es uno de los más prestigiosos centros de estudios de posgrado de España. Fundada en 1957, en Barcelona, ha formado a más de 120,000 participantes, procedentes de más de 50 países, lo que evidencia su nivel de innovación y prestigio, dedicada a la formación, investigación aplicada y transferencia de conocimiento al mundo empresarial y a la sociedad en un contexto internacional.



Modalidad Online: Clases en tiempo real

Doble Certificación Internacional



CENTRUM PUCP 

Diplomatura de Estudio Internacional
Empresarial en Dirección de Marketing y Ventas

eada[®]
business school
barcelona



EADA Business School 

Programa Avanzado Internacional en Dirección
de Marketing y Ventas

Objetivos

01

Diseñar estrategias y tácticas integradoras de las funciones comerciales y de marketing enfocadas en el posicionamiento y conversión.

02

Relacionar las estrategias de Marketing y Ventas con las demás áreas organizacionales potenciando el valor de la empresa.

03

Identificar oportunidades de cambio dentro de un entorno organizacional dirigiendo la estrategia en respuesta a los posibles escenarios de venta.

04

Aplicar marketing intelligence y consumer insight optimizando la comprensión de los potenciales clientes.



Contenido del Programa

MÓDULO 01



Marketing Intelligence & Consumer Insight

- Introducción al Marketing Intelligence & Consumer Insights.
- Análisis del Consumidor y la competencia en canales digitales.
- Realización de experimentos para incrementar la experiencia del cliente en canales digitales.
- Data-Driven Marketing: Analítica predictiva y prescriptiva para toma de decisiones.
- Data-Driven Marketing: Self- Service BI.
- Exposición de Trabajo Final.

Gerencia de Marketing

- Creación de Valor a través del Marketing Estratégico y el Conocimiento del Consumidor.
- Identificación del Mercado Meta y Estrategia de Segmentación.
- Posicionamiento y Gestión Estratégica del Portafolio de Marcas y Productos.
- Estrategias y Tácticas de Precios y Gestión de la Rentabilidad.
- Gestión de Canales de Distribución y Trade Marketing.
- Comunicaciones Estratégicas de Marketing.
- Marketing Digital.



Marketing Digital

- Introducción al e-Business, impacto estratégico de la Economía de la Información.
- Introducción al Comercio Electrónico.
- Web Analytics & Mobile Marketing.
- La empresa y el Social Media Marketing.
- Publicidad Digital.
- Marketing en Buscadores.
- La innovación como proceso de cambio.

Gerencia de Ventas

- Gerencia de ventas y la planificación estratégica.
- Diseño y gestión del equipo de ventas.
- El desempeño del vendedor: comportamiento, roles y satisfacción.
- Formulación de territorios y cuotas de ventas.
- Diseño del programa de compensación e incentivos.
- Motivación de la Fuerza de ventas.
- El plan de ventas por cliente.



Gestión de Productos, Innovación y Branding

- Visión de la Gerencia de Marcas y Productos.
- Diseño de marca y estrategias de branding
- El producto, niveles funcionales y componentes
- Gestión estratégica del portafolio de marcas, categorías y productos
- Proceso de desarrollo de nuevos productos
- Identificación de “insights”, generación de ideas y redacción de conceptos de productos
- Gestión estratégica de la innovación y plan de lanzamiento

Key Account Management & Trade Marketing

EADA Business School 

- Trade Marketing: El canal de distribución, plataforma de ventas.
- Análisis sectorial y competitivo.
- Key Account Management: Trade Marketing.
- Personalización de la oferta MIX KAM.



Curso Online EADA (Sesiones Síncronas y Asíncronas)

Sesiones Síncronas de 7:30 a 9:00 a.m.

Marketing Analytics

- Sistemas de Información de Marketing.
- Técnicas para la Identificación de las Necesidades del Consumidor.
- Métricas de mercado, cliente y marca.
- Técnicas de Análisis de Portafolio de Productos.
- Métricas para la Fijación de Precios.
- Métricas de Comunicaciones y Marketing Digital.
- Técnicas para la Evaluación de Proyectos Marketing y Ventas.



Plan de Marketing y Ventas

- El Plan de Marketing y el Proceso de Planeación Global.
- La gestión de la demanda.
- El proceso de elaboración del Plan de Marketing y Ventas.
- El plan de marketing, concepto, importancia y ventajas para la empresa.
- Estructura y contenido de un plan de marketing y ventas.
- Análisis externo.
- Análisis interno.
- Diagnóstico de la situación.
- Entrega y sustentación del trabajo final del curso.

Stage Internacional

eada[®]

business school
barcelona

Institución independiente y sin ánimo de lucro, fundada en 1957 y constituida como una fundación privada universitaria en 1984, dedicada a la formación, investigación aplicada y transferencia de conocimiento al mundo empresarial y a la sociedad en un contexto internacional.

#37

Worldwide

Masters in Management

(Financial Times, 2021)

#29

Europa

Business School

(Financial Times, 2020)

#19

Worldwide

Executive Education

(Financial Times, 2025)

#21

Europa

MBA

(Financial Times, 2021)



“Formamos profesionales
con una profunda
conciencia de sus
**propias habilidades
y competencias
directivas**”

EADA Business School

España 

Plana Docente

Nuestros profesores se distinguen por su excelencia académica, trayectoria internacional y alta expertise en sus respectivos campos de acción.



Mayra Alejandra
Lopez Llamosas

Master of Business Administration (MBA) por la Universidad Complutense de Madrid (UCM) especializado en Tecnología de la Información y Transformación Digital. Postgrado en Estudio Internacional Empresarial en Gestión de Marketing Digital en CENTRUM Católica Business School del Perú y EADA Business School de Barcelona. Licenciada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Certificados de SEO, SEM, Analítica Web, UX, Inbound Marketing, Growth Hacking y Metodologías Ágiles por Semrush, Hubspot, Google, CENTRUM y UPC. En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como consultora en TPP Terminales Portuarios, Montana Soluciones para Agricultura, Nutrición y Salud.



Jorge Armando
Rubiños Montero

Magister en Administración Estratégica de Empresas, Universidad Católica del Perú (CENTRUM PUCP), Perú. Máster Internacional en Liderazgo, Fundación Privada Universitaria EADA, España. Ingeniero Industrial, Universidad Nacional de Ingeniería (UNI), Perú. Máster en Operaciones de CENTRUM PUCP y EADA, Especialización en Gerencia de Ventas en ESAN para la gestión estratégica del equipo comercial. En relación a su experiencia profesional, se desempeñó como director de Cuentas en Arellano Marketing. Se ha desempeñado como Gestor de Proyectos Comerciales en Telefónica del Perú, también se desempeñó en el área comercial en la Embajada de México para buscar inversiones de México a Perú, y en Forza para la atención de cuentas claves. Actualmente es vocero de la empresa Arellano Marketing y escritor de artículos en el diario Gestión, Semana Económica y El Comercio, de diferentes categorías. Actualmente es Gerente de Cuentas en Arellano Marketing, gestionando las diferentes categorías del sector empresarial, y con especial enfoque en la categoría Inmobiliaria y Automotriz. Consultor en gestión de marca, desarrollo de nuevos productos y planes de expansión, así como, planes de marketing y comerciales.

RS

Ruby Graciela Suyon Camacho

La profesora Ruby Suyon, es MBA en Alta Dirección Empresarial con especialización en marketing digital de la Universidad de Alcalá de Henares, España, Magíster en Administración y Marketing de la Universidad Señor de Sipán, Perú, es Licenciada y Bachiller en Administración de Negocios Internacionales de la Universidad de San Martín de Porres Filial Norte, Perú. Tiene certificaciones como Leading Digital Transformation del Massachusetts Institute Of Technology (MIT); tiene un Diploma en Marketing y Ventas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

En relación a su experiencia profesional, cuenta con más de 9 años de experiencia laboral en Marketing, Publicidad y Ventas y con más de 3 años como estratega en marketing digital, especialista en redes sociales, estrategia orgánica y pauta publicitaria en Meta Ads. Ha colaborado con clientes de diferentes rubros como copywriting, investigación, tecnología, finanzas, comunicación interna, fitness, nutrición, salud y belleza, entre ellos Agrovision, Invicta y PerúClown. Actualmente cuenta con una comunidad creciente en plataformas digitales con más de 16 mil personas en Instagram, LinkedIn, TikTok y YouTube, donde comparte recomendaciones para ayudar a profesionales de servicios digitales a monetizar su marca personal.

Es consultora de marketing digital y mentora de marcas personales de servicios digitales. Asesora en temas de investigación y desarrollo de tesis y actualmente se desempeña como profesora de clases en vivo en la plataforma de microlearning, Netzun y en CENTRUM PUCP Business School.

LB

Luis Alberto Bailly Velasco

El profesor Bailly es Doctor en Administración, Universidad Nacional Federico Villarreal, Perú. Magíster en Marketing, UPC, Perú. Bachiller en Ingeniería industrial, Universidad Nacional Federico Villarreal, Perú. En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como Ingeniero de Ventas y Superintendente de Operaciones de Aceros del Oriente-Grupo Armco. Gerente Regional de Ventas de Videotron, Montreal (Canadá). Gerente de Ventas Retail, Precisión Perú. Miembro fundador de Avance, firma que cuenta con 10 años de reconocido éxito y experiencia en labores de capacitación y consultoría para empresas privadas, públicas y entidades sin fines lucro. Actualmente es docente en las Escuelas de Posgrado de la Universidad del Pacífico, UPC y Universidad Nacional Mayor de San Marcos en Perú y en Unitec University en El Salvador con 19 años de experiencia como facilitador en temas de dirección y gestión comercial.

CM

Carlos Enrique Merino Aspauza

El profesor Merino es Magíster en Administración de Empresas con concentración en Marketing de la Universidad del Pacífico, Perú. Además, posee el título de Bachiller en Ingeniería Industrial por la Universidad de Lima, Perú.

Adicionalmente, ha completado el Programa de Certificación para Miembros de Directorio en CENTRUM PUCP Business School, el Programa de Marketing en la Frito-Lay Marketing University, el Programa de Desarrollo Gerencial de la Escuela de Dirección en la Universidad de Piura, el Wheat-Flour Processed Products en el Northern Crops Institute y el Diploma de Especialización en Análisis de Sistemas en la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Complementariamente, ha participado en múltiples programas corporativos de PepsiCo y Grupo Bimbo de capacitación y entrenamiento en España, EE.UU., México, Centroamérica y Sudamérica.



Julio Enrique Marchena Ramirez

El profesor Julio Marchena es Economista, con estudios de Doctorado en la especialidad de Ingeniería de Sistemas, Maestría en Economía, con especialización en Economía de la Empresa por la Universidad del Pacífico. Maestría en Educación por EUCIM Business School de España, Experto en Microcomputación. Asimismo, obtuvo el Premio Robert Maes al rendimiento académico en la Escuela de postgrado de la Universidad del Pacífico.

Con amplia experiencia como Consultor Senior, ha realizado múltiples consultorías en Sector Público y Privado incluyendo el Sector Minero, para empresas como: Antamina, Glencore, Río Tinto y Geotec.

Trabajo como Customer Engineer (CE) en IBM del Perú. Ha ocupado importantes cargos en el sector público y privado como director de Proyectos en la implementación de Sistemas de Información aplicando indicadores de gestión (KPIs) y OKRs), inteligencia de negocios y analítica de datos, en importantes empresas como: Backus, Banco de Crédito, Banco de la Nación, Graña y Montero S.A., Congreso de la República, Maximixe Consult S.A., GERENS S.A., Ministerio de Salud, Municipalidad de Lima, Ministerio de Economía y Finanzas, Municipalidad de Miraflores, Superintendencia de Banca y Seguros, DINERS, UPC, embajada de Canadá, Viva GyM.

Como director de planificación en la Dirección de Informática del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) implementó el primer Balanced Scorecard en la Administración Pública.

Ha obtenido certificaciones internacionales tales como: Project Management Professional PMP®, OKRMCP™, CQRM™, SFC™, SMC™, KPIs & BSC Professional, Senior Project & Risk Management, Life Long Learning LLL™, Expert in Agile Methodologies, Microsoft Certified Professional.



Alonso Calderon Valenzuela

El profesor Calderón es Ingeniero Industrial con un máster en Marketing y Gestión Comercial, además de estar especializado en Psicología del Consumidor por la Universidad Politécnica de Cataluña. En los últimos años, ha centrado su enfoque en el campo de la mercadotecnia, utilizando métodos de investigación y desarrollando estrategias de crecimiento de mercado. En cuanto a su trayectoria profesional, el profesor Calderón ha trabajado en el campo de la investigación en diversos sectores, como banca, telefonía y educación, entre otros. Además, ha llevado a cabo estudios para distintos ministerios en Perú. En el ámbito del marketing empresarial y digital, ha liderado proyectos de relacionamiento para compañías internacionales y ha desarrollado estrategias de mercadotecnia para la creación de valor de marcas tanto nacionales como extranjeras. En 2020, fundó Mirage Agencia Consultora, una empresa especializada en investigación, comunicación y marketing estratégico.

Además, cuenta con experiencia como profesor en programas de posgrado, tanto en universidades como en escuelas de negocios, impartiendo cursos relacionados con marketing, ventas e investigación.

En la actualidad, se desempeña como Gerente General y Director de Proyectos en Mirage Agencia Consultora, es docente del MBA de la Universidad la Salle y docente en CENTRUM PUCP.

Admisión

Requisitos para postular

Si cuentas con un año mínimo de experiencia en cargos ejecutivos o empresariales, puedes iniciar tu proceso de admisión enviando un correo electrónico a tu asesora de capacitación con los siguientes documentos:

- Ficha de inscripción completa
- Copia simple del DNI, CE o pasaporte (postulantes extranjeros)
- CV no documentado y fotografía escaneada

Financiamiento

Financiamiento Centrum PUCP

Te permite financiar el costo de tu programa con un interés de 0% y se aplica a personas naturales y jurídicas. Se expresa en letras de cumplimiento mensual. Para este beneficio, debes cumplir algunos requisitos y pasar una evaluación crediticia.

Auspicio Empresarial

También puedes financiar tu programa a través de una empresa. Esta empresa puede tener o no un convenio con nosotros. Consulta con tu asesor de capacitación para conocer las condiciones especiales de cada opción.



Aula Virtual (Modalidad Online)
100% clases en vivo



Inversión

S/. 16,950



Duración

9 meses lectivos
aproximadamente
192 horas



Frecuencia

Lunes y Miércoles



Horario

07:00 p.m - 10:30 p.m



Lo que nos hace únicos

Calidad Educativa

Somos la única escuela de negocios del Perú que ha alcanzado la Triple Corona, una de las nueve de Latinoamérica y una de las 82 de las casi 13,670 escuelas de negocios en el mundo.

Excelencia Docente

Nuestros profesores se caracterizan por no solo llevar a las aulas lo mejor de su conocimiento teórico, sino también su experiencia profesional.

Compromiso Ético

Nuestra meta y el compromiso que asumimos para lograrla, son consistentes con nuestra principal responsabilidad: hacer de cada alumno el mejor profesional.

Procesos Certificados

Somos la única escuela de negocios con Cuádruple Certificación ISO, que garantiza la excelencia académica y demuestra nuestro compromiso con el medio ambiente y nuestra sociedad.

Nuestros Rankings

Las mediciones de calidad en educación gerencial más serias y confiables del mundo ubican a nuestros programas en lugares preferenciales.

Somos la escuela de negocios líder en el Perú y una de las primeras en América Latina.

#1

Perú

Executive MBA

(Financial Times, 2018)

#90

Worldwide

Executive MBA

(Financial Times, 2018)

#1

Perú

Executive Education

(Financial Times, 2025)

#29

Worldwide

Executive Education

(Financial Times, 2025)



Executive
Education



CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

Nº1
EN PERÚ

Informes:

✉ centruminformes@pucp.edu.pe

🌐 www.centrum.pucp.edu.pe