

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN

Gestión de Marketing



Inicio
28 de mayo
2026



Duración
3 meses
lectivos



Modalidad
Online en
tiempo real

Somos una Escuela de Negocios
referente en el mundo y la
**primera en el Perú con 4 Acreditaciones
a la Excelencia Académica**

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



Según el último Ranking del Financial Times 2025.
(La publicación de negocios más respetada a nivel global)

FT EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING



Desarrolla una visión estratégica para liderar el marketing en entornos competitivos.

Este programa brinda una formación integral que combina construcción de marca, desarrollo de productos, gestión comercial y comunicación digital. El participante fortalecerá su capacidad para diseñar estrategias orientadas a resultados, optimizar canales y liderar iniciativas de marketing que impulsen el crecimiento, la diferenciación y el posicionamiento sostenible de las organizaciones.



OBJETIVOS

01. **Diseñar** planes estratégicos de marketing para la identificación de oportunidades de negocio y generación de valor.
02. **Desarrollar** tácticas de branding y comunicación visual para el correcto posicionamiento de una organización.
03. **Identificar** las nuevas tendencias tecnológicas y aplicaciones del marketing digital.

CERTIFICADO

Programa de Especialización en Gestión de Marketing **por Centrum PUCP**



CONTENIDO DEL PROGRAMA

MÓDULO 1

01_BRANDING Y DESARROLLO DE PRODUCTOS

Explora estrategias de innovación y construcción de marca para desarrollar productos y servicios competitivos. El curso aborda desde la conceptualización hasta el lanzamiento y seguimiento del producto en el mercado.

Sesión 1 - 2:

- Introducción a la Administración de Productos y Planeación de Marketing.

Sesión 3 - 4:

- Diseño de la Estrategia de Producto y Diseño y desarrollo de nuevos productos.

Sesión 5 - 6:

- Análisis Financiero para la Administración de Productos. Las Marcas y la Administración de las Marcas.

Sesión 7 - 8

- Valor Capital de la Marca basado en el Cliente. Elegir los Elementos de la marca para construir su Valor Capital.

Sesión 9 - 10

- Diseño del programa de marketing para construir el valor capital de la marca. Desarrollo de un sistema de administración y medición del valor capital de la marca.

02_GERENCIA DE VENTAS Y ADMINISTRACIÓN DE CANALES

Desarrolla habilidades para gestionar equipos de ventas, establecer objetivos comerciales y diseñar esquemas de incentivos orientados a resultados. Además, analiza la selección y gestión de canales de distribución para maximizar el alcance y las ventas.

Sesión 1 - 2:

- Visión General de la Dirección de Ventas.

Sesión 3 - 4:

- La administración de ventas.

Sesión 5 - 6:

- Factor humano en las ventas.

Sesión 7 - 8

- Presupuesto de Ventas.

Sesión 9 - 10

- Canales de Ventas y Trade Marketing.

- Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, de acuerdo a su política de mejora continua. La inauguración del programa se realizará siempre y cuando se alcance el quórum establecido por la Escuela. Centrum PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas. Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.

03_ ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN DIGITAL

Aprende a diseñar la estrategia y planear la ejecución de la comunicación de las marcas, organizaciones e individuos con sus audiencias en entornos digitales.

Sesión 1 - 2:

- Introducción a la Comunicación digital

Sesión 3 - 4:

- Estrategia y Planificación digital

Sesión 5 - 6:

- Construcción de marca y Branding digital

Sesión 7 - 8

- Herramientas Digitales y Tecnologías emergentes.

Sesión 9 - 10

- Analítica y Optimización de la Comunicación

Sesión 11 - 12

- Presentación y entrega del TAF.

04_ COMERCIO ELECTRÓNICO

Aprende a gestionar plataformas de comercio electrónico. El curso aborda el desarrollo, la operación y la logística del e-commerce como canal clave de crecimiento empresarial.

Sesión 1 - 2:

- Fundamentos y Definiciones del E-Commerce.

Sesión 3 - 4:

- Protocolos de Seguridad en la Comercialización.

Sesión 5 - 6:

- Modelo de negocio.

Sesión 7 - 8

- Omnicanalidad.

Sesión 9 - 10

- Experiencia del Usuario (UX).

Sesión 11- 12

- Presentaciones de Trabajos grupales (TAF).

05_ SEMINARIO DE COMPETENCIAS BLANDAS

Fortalece habilidades de liderazgo, comunicación efectiva, trabajo en equipo e inteligencia emocional para el entorno profesional. El seminario también desarrolla herramientas de marketing personal y preparación para procesos de selección y desarrollo de carrera.

Sesión 1 - 2:

- Plan Estratégico Personal Gestión Intrapersonal.

Sesión 3 - 4:

- Marketing de Selección.
Gestión de mis Relaciones.

Sesión 5 - 6:

- Estableciendo relaciones con Inteligencia Emocional y Comunicativa. Liderar el cambio positivo.

Gestión de Marketing



Executive
Education

Inicio

28 de mayo 2026

Duración y Horario

3 meses lectivos / 72 horas

Lunes y Jueves de 07:00 a 10:30 p.m.

Modalidad

Online en tiempo real

Inversión

S/. 4,200

*Para el financiamiento directo otorgado por Centrum PUCP, los participantes y sus respectivos avales deberán suscribir letras de cambio electrónicas como requisito indispensable para estar matriculado en el programa o curso académico escogido.

La inversión incluye:

- Emisión del certificado por Centrum PUCP
- Materiales académicos

La inversión no incluye:

- Emisión de otros certificados (participación, constancia de notas, mallas académicas, etc.)

INFORMES:

✉ executive.centrum@pucp.edu.pe

🌐 centrum.pucp.edu.pe



CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA