



MARKETING

Facultad de Gestión

iSIL
Aprende haciendo

¿Te gustaría crear nuevos productos, encontrar oportunidades de negocios y descubrir nuevos mercados? El profesional de Marketing de ISIL podrá implementar los más eficaces e innovadores planes para desarrollar productos y marcas exitosas. ¿Cómo enfrentar a la competencia? ¿Cómo lograr la fidelidad de los clientes? En ISIL aprenderás las últimas tendencias del Marketing para que puedas responder estas y otras interrogantes de manera estratégica y creativa haciéndote un profesional clave para el mercado laboral.

DECANO

Fernando Arrunátegui. Licenciado en Administración por la Universidad de Lima, MBA por la Universidad de Québec y Magíster en Administración de Negocios por la USIL. Se ha desempeñado como gerente general y presidente del directorio de Indecopi, así como gerente de productos y servicios al usuario de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Ha ejercido la docencia universitaria desde 1991 tanto a nivel de pregrado como de maestría en importantes universidades del país. Es conferencista en temas de gerencia estratégica, emprendimiento, propiedad intelectual, cultura financiera y protección del consumidor, habiendo representado oficialmente al Perú en foros internacionales sobre estos temas.

DEPARTAMENTO ACADÉMICO

Darío Flores Marín / Director: Ingeniero Industrial por la Universidad de Lima. MBA por la Universidad del Pacífico. Cuenta con más de 17 años de experiencia en las áreas de gestión y comercial. Docente en importantes universidades del país.

Viviane Laos / Coordinadora: MBA Universidad del Pacífico. Postgrado en Marketing en ESAN. Más de 12 años de experiencia en empresas de primer nivel, desarrollando planes estratégicos y programas de atención y satisfacción del cliente.

Eduardo Paredes / Coordinador: Egresado de Ciencias de la Comunicación con especialidad en Publicidad y Marketing por la Universidad de Lima. Con más de 10 años de experiencia en empresas nacionales y transnacionales.

VENTAJAS

- Se incluye la orientación al Marketing de Servicios y el Marketing Social.
- Cursos como Customer Relationship Manager y Trade Marketing otorgan un conocimiento novedoso y diferenciador en el mercado.
- Business Game que permite simular la gestión de un negocio en plena competencia por mayor participación de mercado.
- Curso de Técnicas de Comunicación Teatral.

PLAN CURRICULAR

1 CERTIFICACIÓN EN INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Ciclo I: Comportamiento del Consumidor / Desarrollo de habilidades Cognitivas / Fundamentos de Marketing / Habilidades Comunicativas / Matemática Básica / Taller de Expresión Teatral / Tecnología de Colaboración y Productividad

Ciclo II: Análisis de Mercado / Análisis del Consumidor / Contabilidad / Creatividad en los Negocios / Estadística Aplicada a los Negocios / Investigación Cualitativa / Investigación Cuantitativa

2 CERTIFICACIÓN EN ANÁLISIS DE MARKETING

Ciclo III: Comunicación de Marketing / Gestión y Control Presupuestal / Distribución y Ventas / Economía Aplicada a los Negocios / Fundamentos de la Administración de Negocios / Desarrollo de Producto / Taller de Liderazgo y Trabajo en Equipo

Ciclo IV: Estrategia de Precios / Administración de Productos / Marketing de Retail y Merchandising / Marketing de Servicios y Servicio al Cliente / Matemática Financiera / Taller de Negociación y Resolución de Conflictos

3 CERTIFICACIÓN EN GESTIÓN DE MARKETING

Ciclo V: Category Management / Derecho de Mercado / Gestión Comercial / Herramientas para la Toma de Decisiones / Marketing Estratégico / Marketing Relacional y CRM / Plan de Negocios

Ciclo VI: Dirección de Marketing / Marketing Electrónico / Marketing y Comercio Internacional / Marketing Personal, Social y Público / Negociación Comercial / Plan de Marketing / Trade Marketing

CERTIFICACIONES Y TÍTULOS

La carrera de Marketing otorga una certificación por cada uno de los tres años de estudios. Al terminar la carrera, nuestros egresados contarán con tres certificaciones y con un título a nombre de la Nación de Profesional Técnico en Mercadotecnia; además del Título ISIL de Profesional en Marketing.

Certificación en Investigación de Mercado

Serás capaz de organizar y apoyar la realización de estudios de mercado, y analizar la información obtenida. Podrás analizar información pertinente para un sector de negocios.

Certificación en Análisis de Marketing

Serás capaz de implementar actividades de marketing, evaluar sus resultados y sugerir ajustes.

Certificación en Gestión de Marketing

Serás capaz de desarrollar y dirigir planes de marketing tomando decisiones estratégicas y tácticas para productos y servicios.

PLANA DOCENTE

Carlos Castillo. PBA University of Miami, Florida. Especialización en Marketing en la Universidad de Chile. Jefe de Marketing Fedex-Grupo Scharff.

Abelardo Aramayo. Maestría en Derecho a La Competencia y Propiedad Intelectual-PUCP. Secretario Técnico de la Comisión de Fiscalización de la Competencia Desleal, Indecopi.

Carlos Valencia. Postgrado en Marketing-Centrum, PUCP. Gerente de Marketing de Payless Shoesource Perú.

Luis Ubillús. MBA de ESAN y Máster en Marketing de la Universidad del Pacífico. Gerente de Marketing de Corporación Jeruth.

MERCADO LABORAL

- Investigador/analista de mercados.
- Analista de marketing/productos/mercados.
- Asistente de marketing.
- Jefe de producto/marca/marketing.
- Gerente de marketing/producto/comercial.
- Dueños de sus empresas.

CAPACIDADES DE LOS EGRESADOS

Identificar oportunidades y tomar decisiones en el mercado, dominar conceptos de mercadotecnia, fidelizar clientes, posicionar marcas e implementar planes de marketing.