

DIPLOMADO EN MARKETING ESTRATÉGICO



R.M. N° 0907-83-ED / R.D. N° 053-2005-ED



Enfoque:

El diplomado presenta un enfoque integral, de manera tal que los participantes desarrollan temas y obtienen herramientas orientadas al análisis de los mercados y del consumidor como base para la identificación y comprensión de necesidades y la posterior creación de un plan de marketing. Adicionalmente, se realizan temas de capacitación en habilidades personales e interpersonales vinculadas a esta especialidad.

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.

Plan de Estudios:

Área base

Buscamos que el participante obtenga una visión general del mercado y el consumidor.

Cursos: Marketing, Empresa y Mercados, Investigación de Mercados, Análisis de Mercado y Consumidor.

Área funcional

Permite planear y desarrollar estrategias de marketing en torno a las cuatro variables fundamentales.

Cursos: Estrategia de Desarrollo de Productos, Estrategia de Precio, Desarrollo y Gestión de Canales de Distribución, Plan de Comunicación.

Área de nuevas tendencias

El objetivo es brindar herramientas de análisis que sirvan de base para comprender y desarrollar acciones de e-marketing y gestionar

las oportunidades que ofrecen las redes sociales en el marco de un plan de marketing.

Curso: e-marketing y Manejo de Redes Sociales

Área de Habilidades Personales e Interpersonales

El objetivo es reforzar y/o desarrollar un conjunto de competencias para el ejecutivo de esta especialidad.

Talleres y Charlas: Comunicación Efectiva, Trabajo en Equipo, Gestión del Tiempo. Son obligatorios y se dan en la tercera semana de clases, en un día adicional a la frecuencia regular. Presentaciones de Alto Impacto es opcional.

Área de Planeamiento e Integración

Como resultado del Diplomado, los participantes podrán elaborar un plan de marketing.

Cursos: Plan de Marketing, Business Game.

Información General:

SEDE MIRAFLORES: Av. Santa Cruz 884

Duración: 6 meses

Frecuencia: Bloque I: Lunes y Miércoles
Bloque II: Martes y Jueves

Horarios: 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Inicio de clases: Bloque I: 14 de Marzo
Bloque II: 15 de Marzo

Inversión:

PAGO AL CONTADO		PAGO EN CUOTAS		
Hasta el 20 de Febrero	Después del 20 de Febrero	N° de Cuotas	Hasta el 20 de Febrero	Después del 20 de Febrero
S/. 3,685	S/. 4,195	7	S/. 585	S/. 665

Descuentos:

Corporativo (2 a 5 inscritos): 8% de descuento por participante sobre el precio regular.
Precio Preferencial y Corporativo: 15% de descuento por participante sobre el precio regular.
Ex alumnos de ISIL: 20% de descuento sobre el precio regular.

Los programas de EPI se abren con un mínimo de participantes exigidos por ISIL.