



# POSTGRADO EN DIRECCIÓN DE MARKETING

IMPARTIDO POR



Con la participación de  
catedrático internacional  
de la Universidad  
Anáhuac, México

# OBJETIVO

Desarrollar profesionales altamente calificados en el área de mercadeo, brindándoles las herramientas gerenciales necesarias para que en un ambiente altamente competido y de consumidores exigentes, puedan consolidar ventajas competitivas sostenibles en sus organizaciones.

# DIRIGIDO A:

Profesionales que se desempeñan en el área de mercadeo como director, gerente o jefe y aquellos que están involucrados en una actividad que requiere sólidos conocimientos de mercadeo.

# INVERSIÓN:

**\$1,614**

**+ \$50**

**6 cuotas**  
**\$269**

**Más Proceso**  
**de Admisión**

**\$50**  
pago único



# 180 HORAS

# IMPARTIDO DE AGOSTO A DICIEMBRE 2018

# HORARIO

Viernes, de 6:30 p.m. a 9:50 p.m., sábados (de acuerdo a programación de cada módulo).  
Una semana intensiva por materia internacional, de lunes a viernes de 5:00 a 9:30 p.m. y sábado de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. (Ver programación).

## Curso própedeutico:

Viernes 10 de agosto de 6:30 pm a 9:30 pm.  
Impartido por Ing. Mauricio Recinos.

Sábado 11 de agosto de 7:00 am a 2:00 pm.  
Impartido por Ing. José Alfonso Laínez.



## DESCRIPCIÓN

Este programa de alta calidad abarca temas desde la investigación de mercados y el comportamiento del consumidor, hasta las estrategias promocionales. En el postgrado y en vista de lo dinámico del mundo de negocios actual, se estudia el desarrollo de nuevos productos y el mercadeo internacional; se culmina el mismo integrando todo el contenido en la Gerencia de Ventas y Mercadeo. Consistente a su carácter moderno e integrado, el postgrado es impartido tanto por catedráticos nacionales como por catedráticos internacionales con una amplia experiencia gerencial y con sólidas bases académicas.

## METODOLOGÍA

El proceso de enseñanza-aprendizaje comprenderá talleres, estudio de casos, videos, ejercicios sobre experiencia profesional y discusiones temáticas. Cada catedrático desarrollará los sistemas de evaluación de participantes a la medida del módulo correspondiente, diseñará estrategias de enseñanza-aprendizaje, y propondrá lecturas y tareas para evaluar a los estudiantes.

## MÓDULO I

### MERCADEO INTERNACIONAL

**Catedrático:** Máster José Alfonso Laínez  
**17, 24 y 31 de agosto; 7, 14, 21 y 28 de septiembre y 5 de octubre.**

**De 6:30 pm a 9:50 pm**

Se desarrolla en el estudiante, el conocimiento y entendimiento del ambiente de la comercialización, conceptos y herramientas globales, además de brindarle la teoría que le prepare para tomar la responsabilidad de la penetración de mercados globales exitosamente en su organización. La perspectiva del curso es directiva, es decir: la capacidad de identificar oportunidades, resolución de problemas, y la implementación de soluciones y programas. Este curso proveerá a los participantes una comprensión de la planeación y de la estrategia de la comercialización desde una perspectiva global.

## MÓDULO II

### COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

**Catedrático:** Doctor Ernesto Montalvo  
**18 y 25 de agosto; 1, 8, 22 y 29 de septiembre y 6 y 13 de octubre.**

**Sábados de 7:00 am a 10:20 am**

Se analiza el comportamiento del consumidor, orientado al desarrollo de la capacidad de análisis en sus acciones, directamente implicadas con la obtención, consumo y uso de bienes y servicios, incluyendo el proceso de decisión que precede y posterior a estas acciones. Esta información es altamente valiosa para todos aquellos profesionales dedicados a influenciar y cambiar el comportamiento del consumidor en función de la comercialización de bienes y servicios.

## MÓDULO III

### ESTRATEGIAS PROMOCIONALES

**Catedrático:** Máster Raúl Paniagua  
**19 y 26 de octubre; 1, 9, 23 y 30 de noviembre y 7 y 14 de diciembre.**

**De 6:30 pm a 9:50 pm**

El módulo orienta al estudiante en el desarrollo de su creatividad como medio para el diseño de estrategias promocionales que funcionen en un ambiente de alta competitividad y en evaluar los movimientos de nuestros competidores para contrarrestarlos. Tanto la efectividad de la promoción directa como la publicidad serán analizadas para que se comprenda en forma práctica su funcionamiento.

## MÓDULO IV

### INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

**Catedrático:** Máster José Alfonso Laínez  
**20 y 27 de octubre; 3, 10 y 24 de noviembre y 1, 8 y 15 de diciembre.**

**Sábados de 7:00 am a 10:20 am**

Se estudia el proceso de investigación de mercados y se proveen las bases teóricas de las prácticas de investigación en la mercadotecnia. En este sentido, la materia es un curso práctico orientado específicamente a que el estudiante pueda vivenciar la experiencia de conducir una investigación de mercado desarrollando todas sus fases, desde la definición de los objetivos y las necesidades de información hasta el diseño de la metodología, la recolección, el análisis de datos y la elaboración del informe final.

## MÓDULO V

### GERENCIA DE VENTAS Y MERCADEO

**Catedrático:** Máster Mauricio Recinos  
**20 y 27 de octubre; 3, 10 y 24 de noviembre y 1, 8 y 15 de diciembre.**

**Sábados de 10:40 am a 2:00 pm**

Este módulo proporciona al estudiante las técnicas de análisis y conceptos avanzados de mercadeo y ventas para entender y ejecutar el proceso de decisión relacionado con la comercialización de bienes y servicios; así como la administración del recurso humano del área de mercadeo y ventas.

## MÓDULO VI

### DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS

**Catedrático:** Doctor Mario Arámbula (México)  
**Semana intensiva del 12 al 17 de noviembre.**

**Lunes a viernes de 5:00 pm a 9:30 pm y sábado de 8:00 am a 5:00 pm**

Se mostrará a los estudiantes una guía lógica para el desarrollo de productos, los diferentes métodos para estimular la creatividad, así como ejemplos y prácticas sobre los temas enseñados. Al final del curso el alumno deberá ser capaz de: Explicar los aspectos básicos que conforman un producto, dominar al menos un proceso para el desarrollo de nuevos productos, comprender cómo estimular su propia creatividad.



# CATEDRÁTICOS



**JOSÉ ALFONSO LAÍNEZ**  
Director Ejecutivo de PRAXIS-CORP, experto en Estrategia y Marketing Internacional. Certificado como experto en Gestión Empresarial por el Centro de Comercio Internacional de Naciones Unidas. Máster en Dirección y Administración de Empresas e Ingeniero Industrial de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, El Salvador.

**MAURICIO RECINOS**  
Director de Ventas por Catálogo para Guatemala y El Salvador, Organización Rimet S.A. Maestría en Administración de Empresas con especialización en Finanzas, ISEADE, El Salvador. Ingeniería Industrial, Universidad Católica de El Salvador.



## **ERNESTO MONTALVO**

Consultor Marketing and Planning. Doctor en Business Administration, Atlantic International University, EE. UU. MBA, University of Southern Mississippi, EE. UU. Licenciatura en Economía, Utah State University, EE. UU.



## **MARIO ARÁMBULA (MÉXICO)**

Director de Consultoría, Mejores Prácticas de Capital Humano, Human, S.A. de C.V. Doctorado en Administración, Especialidad en Desarrollo Organizacional, Universidad La Salle. Maestría en Calidad y Productividad, Universidad La Salle. Ingeniero Químico Petrolero, Instituto Politécnico Nacional.



## **RAÚL PANIAGUA**

Director de El Laboratorio, Experience Designers y Consultor Asociado en Marketing y Planificación Estratégica, en Rochi Consulting S.A. Global MBA de Thunderbird School of Global Management y el Instituto Técnico y de Estudios Superiores de Monterrey. Licenciatura en Comunicación Estratégica, Escuela de Comunicación Mónica Herrera, El Salvador.



# PROCESO DE ADMISIÓN

## 1 / CONCERTAR CITA PARA ENTREVISTA

Puede programarse en el horario:

Lunes a viernes, de 9:45 a.m. a 12:00 m.d. y 2:00 p.m. a 6:00 p.m. Sábado de 8:00 a.m. a 11:30 a.m.

## 2 / PRESENTAR LA SIGUIENTE DOCUMENTACIÓN EL DÍA DE SU ENTREVISTA

- Usuario en línea completo.
- Fotocopia de Título Universitario.
- Fotocopia de DUI y NIT.

## 3 / PAGO DE PROCESO DE ADMISIÓN

El día de su entrevista, hacer efectivo el pago del proceso de admisión, (\$50.00).

## 4 / REALIZACIÓN DE EXAMEN DE SUFICIENCIA

## 5 / ENTREGA DE RESULTADOS

Se le notificarán los resultados del examen para indicarle si es admitido directamente o si necesita aprobar el curso propedéutico.

## CONTACTO

Tel. 2212-1734 / 2212-1732 / 2212-1728

Website: [www.iseade.edu.sv](http://www.iseade.edu.sv)

E-mail: [contacto@iseade.edu.sv](mailto:contacto@iseade.edu.sv)

