

Maestría en **Marketing y Gestión Estratégica de Ventas**

 Modalidad **PRESENCIAL**

 ACREDITADA POR LA
ANEAES

Acceso a
contenidos

 Harvard
Business
Publishing
Education

 #34
EN LATINOAMERICA

RANKING
 América
economía

MIEMBRO DE
 AACSB
Business
Education
Alliance
Member

MALLA CURRICULAR

ÁREAS DE CONOCIMIENTO	UNIDAD DE APRENDIZAJE
1. ESTRATEGIA	Estrategia Competitiva Estrategia Empresarial Gestión de la Innovación Estratégica Negociación y Manejo de Conflictos Gestión de Personas
2. MARKETING	Conducta del consumidor y centricidad en el cliente Investigación de Mercados Marketing Relacional y de Servicios Marketing Estratégico Marketing Industrial Gestión y Exhibición de Ventas Minoristas Marketing Digital
3. VENTAS	Herramientas financieras para la Gestión de Ventas Gestión de Ventas Estrategia y Táctica de Fijación de Precios Estrategia Comercial Estrategia de Salida de Mercadeo Simulación
4. METODOLÓGICA	Taller I - Ideas de proyecto Taller II - Métodos cuantitativos avanzados Taller III - Métodos cualitativos Taller IV - Plan de Marketing y Estrategia Comercial

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

 **2** AÑOS
DE
ESTUDIO

Los objetivos de la Maestría en Marketing y Gestión Estratégica de Ventas son:

- Crear, a través de un enfoque metodológico basado en los estudios de casos, las habilidades para que el participante pueda tomar decisiones basadas en el análisis del mercado, con particular énfasis en la comprensión del comportamiento del consumidor y la centricidad en el cliente.
- Desarrollar la visión necesaria para que el participante pueda adelantarse a los cambios del mercado y desarrollar ventajas competitivas en los productos o servicios ofrecidos por la organización.
- Desarrollar un Plan de Marketing y Estrategia Comercial para cualquier tipo de organización.
- Desarrollar habilidades gerenciales en una simulación de casos reales e interactivos.

PERFIL DE INGRESO

La Maestría en Marketing y Gestión Estratégica de Ventas está dirigido a todos aquellos profesionales con título de Grado en el área de marketing, ventas, administración o a fines, o un título profesional cuya formación se estime equivalente. Está diseñado para jóvenes con experiencia reducida o sin experiencia, como para aquellos profesionales experimentados procedentes de los más diversos campos de especialización profesional que requieran profundizar sus conocimientos.

PERFIL DE SALIDA

Al terminar el programa, y luego de cumplir con todos los requisitos que establece el Reglamento del Programa, el alumno recibe el Grado Académico de Magíster en Marketing y Gestión Estratégica de Ventas. Los egresados al finalizar el programa estarán capacitados para analizar y comprender el comportamiento del consumidor y de esta forma innovar proporcionando una oferta de valor que responda a sus necesidades; liderar equipos de trabajo para la definición de estrategias de marketing, gestionar productos y marcas, determinar estrategias de precios, medir la gestión de mercadeo, comunicar eficazmente, relacionarse y entender al consumidor, realizar proyecciones de éxito en campañas de marketing a través del cálculo del rendimiento financiero de dichas estrategias.

IDENTIFICACIÓN ACADÉMICA

TÍTULO
Magíster en
Marketing y Gestión Estratégica de Ventas.

DURACIÓN
2 años más Trabajo Final de Titulación

CARGA HORARIA
720 horas

BE A MASTER

 AMERICANA

www.americana.edu.py
*8263 / 021 729 4900

Av. Brasilia 1100, Asunción