

Marketing y Gestión Comercial

CARRERAS UNIVERSITARIAS PARA PERSONAS CON EXPERIENCIA LABORAL



En la actual era del conocimiento, las empresas valoran cada vez más la experiencia laboral y la formación universitaria de su personal. El contar solo con una trayectoria sobresaliente de trabajo no asegura, en el mediano o largo plazo, un crecimiento profesional exitoso. Por ello, consciente de la importancia de adquirir una sólida formación académica, la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL) ha diseñado una innovadora propuesta educativa para personas que trabajan: Carreras Universitarias para Personas con Experiencia Laboral (CPEL).

Marketing y Gestión Comercial

El egresado de la carrera de Marketing y Gestión Comercial es un profesional del área de ciencias empresariales que diseña, implementa y controla las actividades de marketing con el fin de generar valor, satisfacción y crecimiento para los usuarios, consumidores y la empresa en general, en entornos locales y globales, con ética y responsabilidad social a largo plazo.

PERFIL PROFESIONAL

El egresado de la carrera de Marketing y Gestión Comercial se desempeña como:

- 1 GERENTE DE MARKETING**
Dirige y planifica todas las actividades de marketing en las organizaciones para incrementar valor en los mercados y la organización, con ética y responsabilidad social a largo plazo.
- 2 GERENTE DE PRODUCTO O MARCA**
Organiza y controla la ejecución de los planes de marketing de una marca, servicio o producto, con bases financieramente sólidas.
- 3 GERENTE COMERCIAL**
Dirige los equipos de marketing y ventas. Mantiene una comunicación permanente con los clientes para adelantarse a los cambios del mercado y cumplir los objetivos del plan de marketing.



Competencias del egresado

Con la finalidad de incrementar su competitividad laboral, los participantes desarrollarán y perfeccionarán sus habilidades gerenciales y profesionales a lo largo de su carrera.

COMPETENCIAS PROFESIONALES

- ▶ Diseña el plan estratégico de marketing a corto, mediano y largo plazo, estableciendo objetivos y asignando recursos de manera eficiente para contribuir al desarrollo empresarial y nacional.
- ▶ Evalúa desempeños, procesos y actividades de forma cualitativa y cuantitativa, teniendo en cuenta el entorno interno y externo, y ejecutando acciones de mejora.
- ▶ Planea estrategias de comunicación de marketing utilizando el mix de comunicaciones y nuevas gestiones para optimizar la rentabilidad de la empresa.
- ▶ Genera la estrategia de ventas, siguiendo los lineamientos del plan estratégico de marketing para cumplir sus objetivos.



**AUMENTA
TU COMPETITIVIDAD
Y TUS OPORTUNIDADES
LABORALES.**

COMPETENCIAS GENERALES

- ▶ **COMUNICACIÓN INTEGRAL**
Se comunica de forma pertinente, clara y efectiva; de manera oral, escrita o gestual; haciendo uso idóneo de las tecnologías de la información y comunicación para el desempeño personal y profesional.
- ▶ **COMUNICACIÓN BILINGÜE**
Se desenvuelve en inglés, utilizando las cuatro habilidades lingüísticas (comprensión auditiva, comprensión lectora, producción oral y producción escrita) a un nivel preintermedio, de acuerdo con los estándares propuestos por el Marco Común Europeo de Referencia, utilizando estructuras simples y compuestas para el desempeño personal y profesional.
- ▶ **INVESTIGACIÓN**
Utiliza correctamente los recursos para lograr la ampliación del conocimiento científico, sobre un tema de interés y dentro de una perspectiva innovadora y crítica.
- ▶ **DESARROLLO HUMANO**
Aplica el autoconocimiento, favoreciendo su autonomía y compromiso social para intervenir como agente activo en la construcción de la persona que aspira a ser y para transformar su entorno global.
- ▶ **GESTIÓN DE RECURSOS**
Administra recursos de manera eficiente, eficaz y ética en un entorno dinámico y competitivo, contribuyendo al desarrollo sostenible del país.

ESTRUCTURA CURRICULAR

A fin de que los participantes puedan cumplir con eficiencia sus responsabilidades laborales y actividades académicas, cada ciclo está dividido en dos módulos, de dos cursos cada uno.

	Módulo 1	Módulo 2		
Ciclo 1	Desarrollo Humano	Comunicación Oral y Escrita	Introducción a los Negocios	Matemática I
Ciclo 2	Ética y Filosofía	Sociedad, Estado y Empresa	Marketing	Economía General
Ciclo 3	Marketing Empresarial	Comportamiento de Compra	Marketing de Servicios y Servicio al Cliente	Matemática II
Ciclo 4	Contabilidad General	Gestión y Reputación de Marcas	Marketing Global	Estadística General
Ciclo 5	Contabilidad de Costos	Comunicaciones Integradas	Estrategia de Producto	Estadística Aplicada
Ciclo 6	Habilidades Gerenciales	Marketing Digital	Estrategia de Distribución	Investigación de Mercados
Ciclo 7	Análisis e Interpretación de EE. FF.	Finanzas	Retailing	English I
Ciclo 8	Metodología de la Investigación	Política de Precios	Investigación de Mercados Avanzada	English II
Ciclo 9	Evaluación de Proyectos	Seminario de Tesis	Gerencia Comercial	English III
Ciclo 10	Dirección y Planeamiento Estratégico en Marketing	Proyecto Integrador		English IV

*Esta malla puede estar sujeta a variación.

ADELANTO DE CURSOS

El alumno tiene la posibilidad de adelantar hasta 4 cursos por año.

INFORMES E INSCRIPCIONES

CPEL LA MOLINA

Av. La Fontana 550
Tel.: 317-1050 / 317-1051

LUNES A VIERNES: De 8:15 a.m. a 7:45 p.m.

SÁBADOS: De 8:15 a.m. a 12:45 p.m.
admisioncpel@usil.edu.pe

CPEL MAGDALENA

Jr. José Gálvez 386
Tel.: 317-1040

LUNES A VIERNES: De 8:15 a.m. a 7:45 p.m.

SÁBADOS: De 8:15 a.m. a 12:45 p.m.
admisionmagdalena@usil.edu.pe

CPEL LIMA NORTE

Av. Industrial 3484, Independencia
Tel.: 317-1023

LUNES A VIERNES: De 8:15 a.m. a 7:45 p.m.

SÁBADOS: De 8:15 a.m. a 12:45 p.m.
admisionlimanorte@usil.edu.pe