



PROGRAMA ESPECIALIZADO

**MARKETING Y
GESTIÓN COMERCIAL**

SIGUE AVANZANDO CON UPN EDUCACIÓN CONTINUA.

01 | ¿POR QUÉ ESPECIALIZARTE EN MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL?

- Desarrolla habilidades en marketing digital, ventas consultivas y gestión de clientes para potenciar tu perfil profesional.
- Impulsa tu proyección laboral dominando herramientas comerciales orientadas a resultados y toma de decisiones estratégicas.



BENEFICIOS DE ESTE PROGRAMA ESPECIALIZADO



CERTIFICACIÓN DIGITAL

Otorgado por UPN Posgrado.



INSIGNIA DIGITAL*

Recibirás una insignia digital que valida tus competencias de forma moderna.

*Incluido en el precio del programa especializado.



INICIO
15 DE OCTUBRE



MODALIDAD
100% VIRTUAL
EN VIVO



HORARIO
JUEVES Y MARTES
7:30 P.M. A 9:45 P.M.



PRECIO
S/ 3900*
*CONSULTA POR NUESTROS DESCUENTOS VIGENTES

02 | MALLA CURRICULAR

En un entorno competitivo y altamente orientado al cliente, las organizaciones requieren profesionales capaces de diseñar estrategias comerciales, generar valor y adaptarse a mercados cada vez más digitales y dinámicos.

Este plan de estudios ha sido diseñado para desarrollar competencias prácticas en estrategia de marketing, investigación de mercados, marketing digital, gestión comercial, ventas consultivas, CRM y análisis de métricas, fortaleciendo capacidades para impulsar resultados y crecimiento empresarial.

- **01. ESTRATEGIA DE MARKETING Y PROPUESTA DE VALOR**
- **02. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR**
- **03. MARKETING DIGITAL, CONTENIDOS Y PERFORMANCE**
- **04. GESTIÓN COMERCIAL, VENTAS CONSULTIVAS Y CRM**
- **05. PLAN COMERCIAL, MÉTRICAS Y CRECIMIENTO DE NEGOCIOS**



→ **01. ESTRATEGIA DE MARKETING Y PROPUESTA DE VALOR**

El curso es de naturaleza teórico-práctica y tiene como propósito que el participante comprenda el rol estratégico del marketing en la generación de valor y competitividad. Se abordan conceptos de análisis del entorno, segmentación, posicionamiento, propuesta de valor, diferenciación y formulación de estrategias orientadas al cliente y al mercado.

→ **02. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR**

El curso es de naturaleza teórico-práctica y desarrolla capacidades para analizar mercados, identificar oportunidades comerciales y comprender el comportamiento del consumidor. Se trabajan técnicas de investigación, análisis de información, segmentación, buyer persona, customer journey y criterios para sustentar decisiones de marketing y ventas.

→ **03. MARKETING DIGITAL, CONTENIDOS Y PERFORMANCE**

El curso es de naturaleza teórico-práctica y aborda el diseño, ejecución y medición de acciones de marketing digital. Incluye estrategias de contenido, gestión de canales digitales, redes sociales, campañas de performance, embudos de conversión, indicadores digitales y criterios para optimizar resultados en entornos omnicanal.

→ **04. GESTIÓN COMERCIAL, VENTAS CONSULTIVAS Y CRM**

El curso es de naturaleza teórico-práctica y se orienta al fortalecimiento de la gestión comercial y la relación con clientes. Se desarrollan herramientas de prospección, ventas consultivas, negociación, manejo de objeciones, fidelización, seguimiento comercial y uso de CRM para gestionar oportunidades, clientes y resultados.

→ **05. PLAN COMERCIAL, MÉTRICAS Y CRECIMIENTO DE NEGOCIOS**

El curso es de naturaleza teórico-práctica y tiene como propósito integrar los aprendizajes del programa en la formulación de un plan comercial aplicado. Se trabajan objetivos, metas, presupuestos, indicadores de marketing y ventas, estrategias de crecimiento, acciones de fidelización, control de resultados y presentación de propuestas comerciales.



03 | PERFIL DEL INGRESANTE



PROFESIONALES QUE BUSCAN ACTUALIZARSE

Profesionales de distintas áreas interesados en fortalecer sus conocimientos en marketing, gestión comercial y estrategias digitales para mejorar la toma de decisiones y potenciar resultados de negocio.



EMPRENDEDORES Y LÍDERES DE NEGOCIO

Emprendedores, ejecutivos y responsables comerciales que buscan desarrollar estrategias de crecimiento, fidelización y posicionamiento para impulsar la competitividad y rentabilidad de sus negocios.



EGRESADOS O ESTUDIANTES DE ÚLTIMOS CICLOS

Egresados y estudiantes que desean complementar su formación con competencias prácticas en marketing, ventas y gestión de clientes para ampliar sus oportunidades laborales y fortalecer su perfil profesional.

04 | OBJETIVOS

→ 01.

Comprender los fundamentos estratégicos del marketing y su relación con la gestión comercial.

→ 02.

Analizar mercados, segmentos, consumidores y oportunidades comerciales para la toma de decisiones.

→ 03.

Diseñar propuestas de valor, estrategias de posicionamiento y acciones orientadas a clientes.



SIGUE AVANZANDO CON UPN EDUCACIÓN CONTINUA

PROGRAMAS ESPECIALIZADOS DE HASTA 96 HORAS, DISEÑADAS PARA QUE DESARROLLES COMPETENCIAS ESPECÍFICAS DE FORMA PRÁCTICA, APLICADA Y 100 % VIRTUAL EN VIVO.

01. PROCESO DE ADMISIÓN

INSCRIPCIÓN

Envía al asesor(a) el correo de conformidad con los documentos requeridos para generar la matrícula y reservar tu vacante.

PAGO DEL PROGRAMA

Realiza el pago de la cuota inicial o de la totalidad del programa.

02. FORMAS DE PAGO FLEXIBLES

CUOTAS SIN INTERESES

Accede al **Financiamiento UPN** y fracciona tu inversión sin intereses.*
Paga hasta **12 cuotas** con tu tarjeta **BBVA, Diners Club, BCP**.

*Aplica a términos y condiciones, sujeto a evaluación crediticia.



03. FINANCIAMIENTO EXTERNO

PRODUCTO	BANCO	CONDICIONES
Cuotas sin intereses (comisión 0%)		• Plazo: 3, 6, 9 y 12 cuotas • Tarjeta válida: Visa BCP • Monto mínimo: S/ 500 • Restricciones: No aplica para tarjetas empresariales, tarjetas de otras marcas (como American Express), tarjetas IO, ni pagos realizados mediante billeteras digitales como Apple Pay o Google Pay.
		• Plazo: 2 hasta 12 cuotas • Tarjeta válida: Tarjetas de crédito Visa y Mastercard de BBVA • Monto mínimo: S/ 500
		• Plazo: 2 hasta 12 cuotas • Tarjeta válida: Diners Club • Monto mínimo: S/ 500 • Restricciones: No aplica para tarjetas corporativas
		• Plazo: 3, 6, 9 y 12 cuotas • Tarjeta válida: Aplica para tarjetas de crédito Visa o Mastercard Scotiabank • Monto mínimo: S/ 500 • Restricciones: No aplica para tarjetas empresariales, Cencosud ni corporativas

Mayor información:

<https://contacto.upn.edu.pe/becas-descuentos-y-financiamientos>

PRODUCTO	BANCO	CONDICIONES
Fraccionamientos	 una compañía del Grupo BBVA	• Plazo: 3, y 6 cuotas • Comisión estudiante: 0% y 10% • Tarjeta válida: Cualquier tarjeta de crédito y debes tener activada la opción de compras por internet • Monto mínimo: No se tiene monto mínimo • Restricciones: – Financiamiento si cumples con la pre-aprobación – No estar en Infocorp – No aplicapara usuarios que tienen tarjeta de crédito de menos de 3 meses

Mayor información:

<https://contacto.upn.edu.pe/financia-tus-estudios/financia-tus-estudios-con-powerpay>



UPN
POSGRADO



INSCRÍBETE AHORA EN:

949 360 122 

admision.postgrado@upn.edu.pe 

upn.edu.pe/posgrado 