

POSGRADOS . UDP . CL

MGVM

Magíster en Gestión de Ventas y Marketing

FACULTAD DE
ADMINISTRACIÓN
Y ECONOMÍA

**A la altura
de los tiempos**

udp UNIVERSIDAD
DIEGO PORTALES

Magíster en Gestión de Ventas y Marketing

El Magíster en Gestión de Ventas y Marketing es un programa de carácter profesional, cuyo propósito es entregar una formación especializada, conceptual y práctica en ventas y marketing, a través de un recorrido formativo integral.

En este recorrido, se revisarán diferentes modelos de planificación, desarrollo de estrategias y métricas de medición.



Mauricio Villena
Decano de la Facultad de Administración y Economía UDP.



Francisco Villegas
Director Académico Magíster en Gestión de Ventas y Economía

Magíster en Gestión de Ventas y Marketing

Programa

El programa está organizado en ciclos trimestrales, con una estructura de asignaturas obligatorias secuenciales. En el quinto trimestre, los estudiantes tendrán que seleccionar un electivo dentro de una oferta de asignaturas que se determinará con antelación (permitiendo la opción que se pudiese tomar una asignatura de otro programa que contribuyese al desarrollo curricular y la integralidad formativa del estudiante). El programa contempla una actividad integrativa de los primeros ciclos formativos, a través del desafío de una problemática organizacional con un expositor desde el ámbito industrial.

El programa considera el desarrollo de dos asignaturas troncales orientadas a la articulación del Plan de Gestión de Ventas y Marketing. La asignatura Plan de Gestión de Ventas y Marketing I se desarrolla en el quinto trimestre y tiene el rol de articular la actividad de graduación, mientras que la asignatura Plan de Gestión de Ventas y Marketing II, se desarrollará en el sexto trimestre y aborda la fase de implementación del Plan.

El plan de estudios, a través de su desarrollo formativo, también contempla la realización de dos talleres: Un taller de design thinking e innovación en marketing, que busca estimular la apertura creativa de los estudiantes, para el desarrollo de las asignaturas disciplinares del programa, y un taller de trabajo en equipo, orientado a desarrollar competencias para la gestión de equipos.

Adicionalmente, el programa contará con la realización de un workshop anual con la participación de un expositor internacional en el área de marketing y/o ventas.

Objetivos

- Formar profesionales con competencias avanzadas en la gestión de ventas y marketing dentro de una empresa/organización, privilegiando una mirada estratégica, ética e innovadora, que contribuya al desarrollo y a la creación de valor en la empresa/organización.
- Fomentar la integración de modelos de gestión de ventas, metodologías y habilidades en el desarrollo de la planificación de ventas para dar respuesta a los desafíos derivados del comportamiento del consumidor en los mercados Business-to-Consumer (B2C) y Business-to-Business (B2B), promoviendo prácticas éticas en la interacción con clientes y en la toma de decisiones estratégicas.
- Posibilitar el desarrollo de competencias y habilidades analíticas de gestión de ventas que permitan la construcción de planes de ventas adaptados a las características de los modelos transaccionales, relacionales y consultivos en mercados B2C y B2B, bajo un enfoque ético en la gestión de relaciones con los clientes y el manejo de datos.
- Fomentar el perfeccionamiento de la gestión de las áreas de ventas y marketing de empresas y organizaciones de diferentes sectores, rubros y tamaño, a través soluciones innovadoras, basado en el análisis de recursos y capacidades disponibles, asegurando que estas soluciones sean consistentes con principios éticos y responsables.

El objetivo de nuestro programa es entregar una formación especializada, conceptual y práctica en ventas y marketing, a través de un recorrido formativo integral.



Magíster en Gestión de Ventas y Marketing

Perfil de egreso

El egresado del programa tendrá los conocimientos y habilidades que le permitirán:

- 1/ Diseñar y gestionar planes de ventas orientados al logro de los objetivos empresariales/organizacionales, evaluando su eficiencia e impacto estratégico y operacional.
- 2/ Desarrollar estrategias y tácticas de marketing integrales alineadas con los objetivos de ventas y el modelo de relacionamiento con los clientes, relevando la sostenibilidad, la adaptabilidad y el uso de tecnología y herramientas digitales en materias como: e-commerce, métricas, entre otras.
- 3/ Desarrollar soluciones innovadoras para la creación, captura y entrega de valor en la gestión de ventas y marketing de empresas/organizaciones, basado en el análisis de recursos y capacidades disponibles, selección de mercado objetivo y el posicionamiento deseado.

Dirigido a

El Magíster en Gestión de Ventas y Marketing está dirigido a profesionales que desean proyectar sus carreras en el área de gestión de ventas y/o del marketing en entidades empresariales u organizacionales. En particular, el programa está enfocado en:

- Profesionales provenientes de carreras del área de la administración
- Profesionales que se encuentren trabajando en áreas de ventas o marketing
- Profesionales que estén en movimiento hacia las áreas de ventas o marketing sin pertenecer al área de los negocios
- Emprendedores que estén en fases de desarrollo de sus negocios.



Magíster en Gestión de Ventas y Marketing

Metodología

Se centra en el crecimiento profesional de sus participantes como agentes de cambio, para lo cual se combinan los contenidos y de herramientas analíticas disciplinarios con su aplicación a un gran número de casos reales, y al desarrollo transversal de sus competencias gerenciales, principalmente liderazgo, trabajo en equipo, innovación y comunicación.

Clases en modalidad híbrida: tú decides presencial u online en vivo.



Faculty



Claudio Thieme
Ph.D. en Administración de Empresas
Universidad Autónoma de Barcelona, España.



Francisco Villegas
Ph.D.
Universitat Autònoma de Barcelona.



Maximiliano Escaffi
Ph.D. in Management
University of Manchester, UK.



Karina Isla
Ph.D. en Administración de Negocios
Universidad de Chile.



Claudio Carvajal
Ph.D.(c) en Administración Estratégica de Negocios
Centrum Católica Perú.



Martín Picó-Estrada
MBA
Universidad del CEMA, Argentina.



Leslie Valenzuela
Doctorado en Marketing
Universidad Complutense de Madrid, España.



Eduardo Águila
Diseñador Industrial
Universidad Católica de Chile.



Suiwen He
Magister en Marketing
Universidad de Chile.

**La universidad se reserva el derecho de poder realizar cambios en el cuerpo docente del programa resguardando el aprendizaje de los postulantes.*

Magíster en Gestión de Ventas y Marketing

Malla curricular

Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV
Fundamentos de Mercado	Comportamiento del Consumidor y Segmentación	Posicionamiento y Branding	Relacionamiento y Experiencia de Clientes
Estrategia organizacional	Propuesta de Valor y Sostenibilidad	Negociación y Técnicas de Ventas	E-commerce
Taller de Design Thinking e Innovación en Marketing	Modelos y Procesos de ventas	Key Account Manager	Herramientas Digitales para las Ventas
Taller de Trabajo en Equipo	Desafío organizacional en contextos globales		Gestión de Equipos de Ventas y Desempeño

Trimestre V	Trimestre VI
Proyecto I Plan de Gestión de Ventas y Marketing	Proyecto II Plan de Gestión de Ventas y Marketing
Electivo I	
Planificación Comercial y Analítica de métricas	

Nota: La malla puede sufrir modificaciones.

■ ÁREA MARKETING
■ ÁREA GESTIÓN DE VENTAS

Magíster en Gestión de Ventas y Marketing

Nuestro campus

La Facultad de Administración y Economía de la UDP se encuentra ubicada en Ciudad Empresarial, comuna de Huechuraba, uno de los parques de negocios más importantes del país. Se trata de un terreno de 3 hectáreas, que cuenta con aproximadamente 16.000 m² construidos donde se ubican además de las salas de clases, 4 laboratorios computacionales, 10 salas de estudio, auditorio para 500 personas, biblioteca de 900 m², parque deportivo de 1.800 m², cafetería, casino, estacionamientos, patios y plazas elevadas.

Su infraestructura constituye un aporte en cuanto al planteamiento arquitectónico que combina entorno y medioambiente. Es un espacio de confluencia académica que se rige por un respeto y diálogo con el medio ambiente, inscribiéndose en los más altos estándares de sustentabilidad, eficiencia energética y economía constructiva.



Acreditación Institucional

La Comisión Nacional de Acreditación (CNA) renovó la acreditación institucional de la Universidad Diego Portales otorgándole el **nivel de Excelencia en todas las áreas** por un periodo de 6 años, hasta el 15 de noviembre de 2029.

Evaluando la calidad y el cumplimiento del proyecto institucional con un excelente resultado en las áreas obligatorias de Gestión Institucional y Docencia de Pregrado; y en las áreas electivas de Investigación, **Docencia de Posgrado** y Vinculación con el Medio.

6 años de acreditación institucional
A la altura de los tiempos



Magíster en Gestión de Ventas y Marketing

Información general

Requisitos de admisión

- Certificado de grado académico de Licenciado o título profesional universitario cuyo nivel y contenido sean equivalentes a los necesarios para obtener un grado de Licenciado.
- Los estudiantes extranjeros deberán realizar dicha certificación mediante documentos legalizados reconocidos por la legislación chilena.
- Entrevista con el director del programa.

Documentación obligatoria

- Copia de título profesional o licenciatura.
- Currículum vitae.
- Copia de certificado de nacimiento y carnet de identidad.
- Carta de recomendación.

Documentación obligatoria para extranjeros

- Certificado de nacimiento original.
- Título timbrado en su país de origen por el Ministerio de Educación, Ministerio de Relaciones Exteriores y Consulado de Chile.

Acerca del programa

Duración: 18 meses.

Clases: Viernes de 18:00 a 22:00 hrs. y sábado de 9:00 a 13:00 hrs.

Precio: \$8.295.000.

Financiamiento directo UDP: hasta 18 cuotas fijas en pesos, sin intereses.

Ubicación: Av. Santa Clara 797, Huechuraba, Ciudad Empresarial.

Descuentos

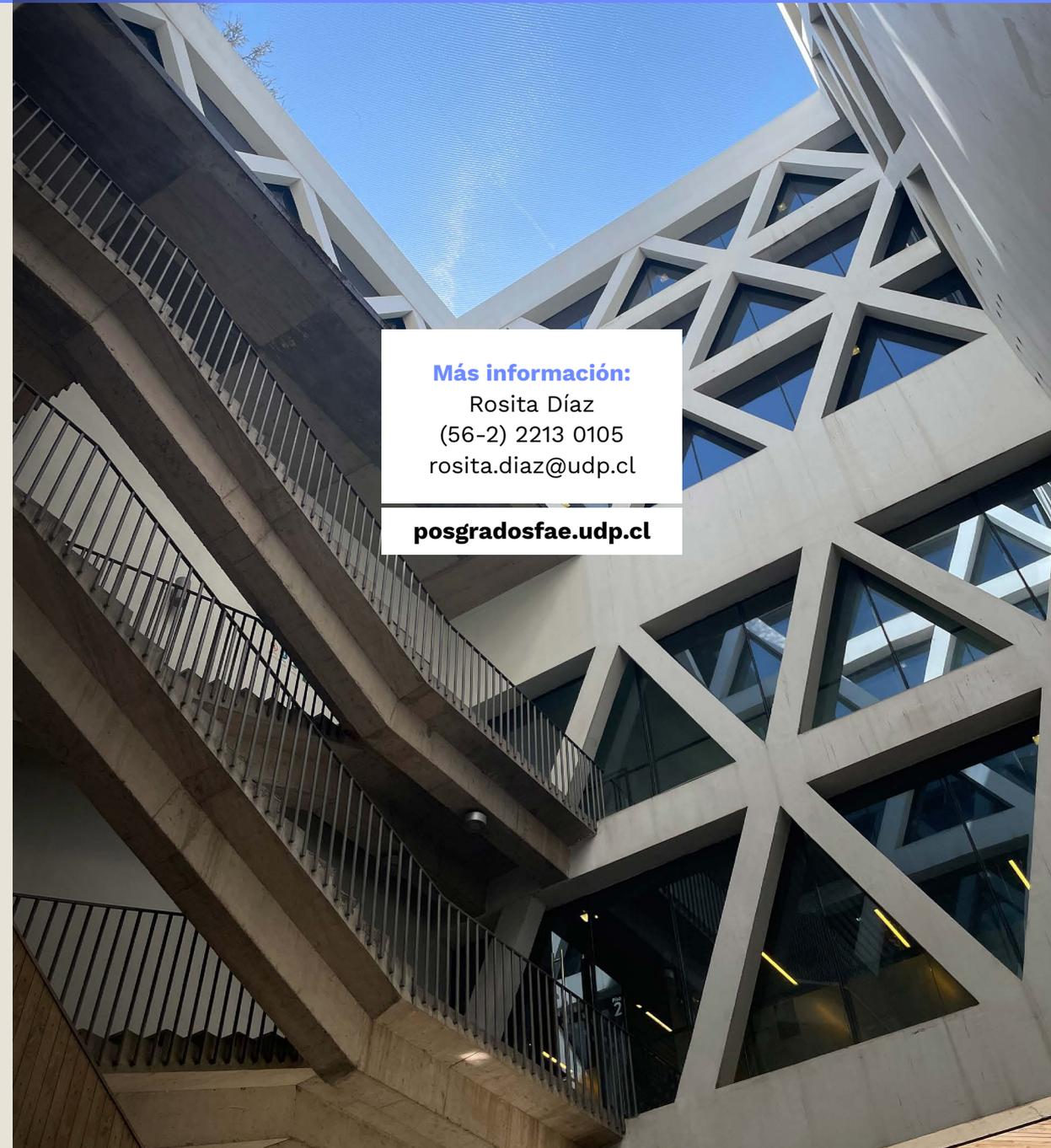
- 15% de descuento para 2 o más ejecutivos de la misma empresa.
- 20% descuentos ex alumnos de pregrado y posgrado UDP.
- 20% descuento convenio empresas.
- 20% descuento instituciones del sector público.

**Los descuentos no son acumulables.*

Más información:

Rosita Díaz
(56-2) 2213 0105
rosita.diaz@udp.cl

posgradosfae.udp.cl



MGVE

Magíster en Gestión de Ventas y Marketing

**A la altura
de los tiempos**



udp UNIVERSIDAD
DIEGO PORTALES