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 UDP ha sido creado para formar profesionales capaces de integrar estrategia, innovación y propósito en un entorno empresarial en constante transformación. Nuestro compromiso es entregar una formación especializada que combina rigurosidad académica, visión estratégica y aplicación práctica, preparando a nuestros estudiantes para diseñar e implementar soluciones que generen valor sostenible para las organizaciones y la sociedad.

Este programa se distingue por su enfoque integral, que integra las áreas de ventas y marketing desde una perspectiva moderna, apoyada en el uso de herramientas tecnológicas, la comprensión profunda del consumidor y la capacidad de adaptación ante mercados cambiantes.



Mauricio Villena
Decano de la Facultad de Administración y Economía.



Francisco Villegas
Director Académico Magíster en Gestión de Ventas y Economía.

Magíster en Gestión de Ventas y Marketing

Una mirada estratégica, ética e innovadora, que contribuye al desarrollo y a la creación de valor en la empresa/organización.



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.



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

Objetivo

Formar profesionales con una visión estratégica, ética e innovadora, capaces de liderar la gestión de ventas y marketing en organizaciones de distintos sectores, impulsando la creación de valor sostenible y el desarrollo empresarial.

Perfil de Egreso

Al finalizar el programa, los egresados serán capaces de:

- Diseñar y gestionar planes de ventas orientados al logro de los objetivos empresariales, evaluando su eficiencia e impacto estratégico y operativo.
- Desarrollar estrategias integrales de marketing, alineadas con los objetivos de ventas, la sostenibilidad y la transformación digital (e-commerce, métricas, analítica, entre otros).
- Crear soluciones innovadoras para la generación y entrega de valor, basadas en el análisis de recursos, capacidades, mercados y posicionamiento estratégico.

Dirigido a

El Magíster en Gestión de Ventas y Marketing UDP está orientado a profesionales que buscan impulsar su carrera en ventas y marketing, incluyendo:

- Quienes provienen de administración y áreas afines.
- Profesionales que ya trabajan en ventas o marketing.
- Personas que se incorporan a áreas comerciales o de marketing desde otras disciplinas.
- Emprendedores en etapas de desarrollo de sus negocios.

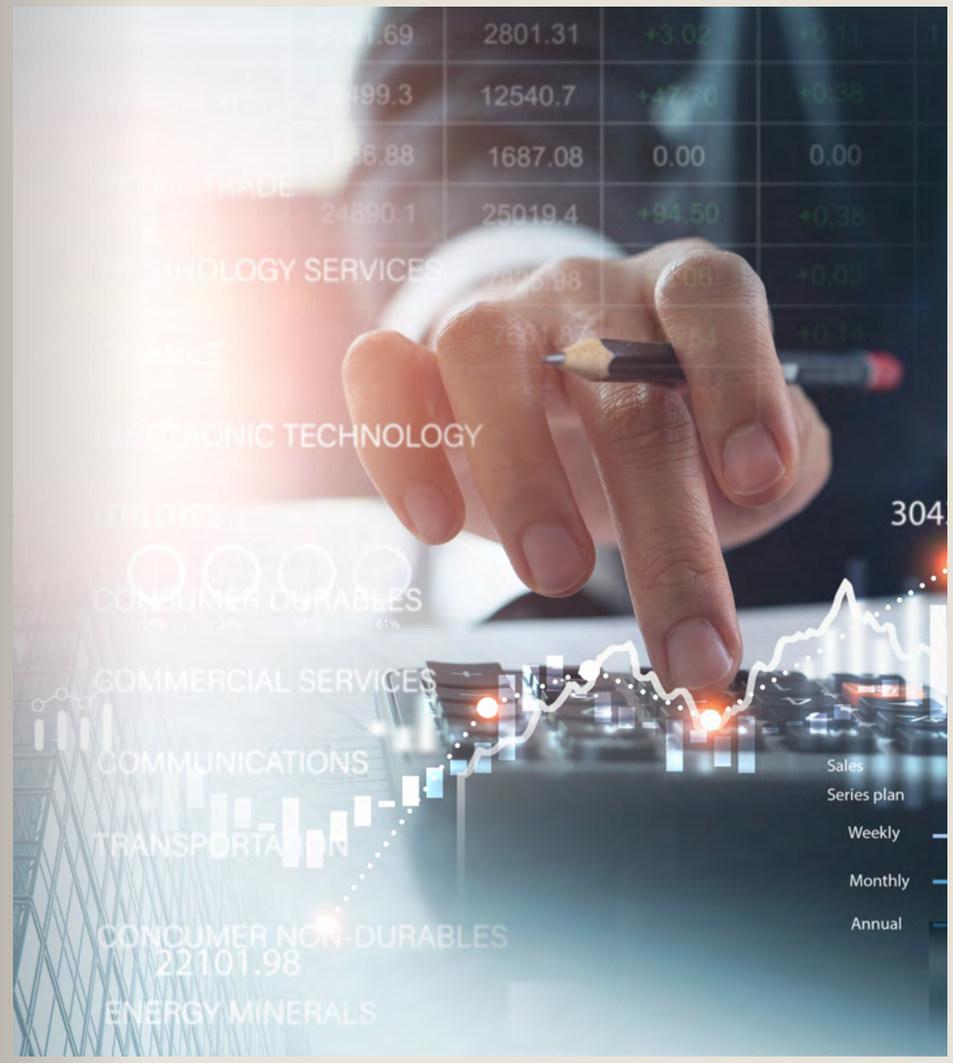
Magíster en Gestión de Ventas y Marketing

Líneas de Desarrollo del Programa

Gestión de Ventas: La gestión de ventas se ha consolidado como una disciplina estratégica clave en las organizaciones. Esta línea forma profesionales capaces de diseñar, gestionar y optimizar planes de ventas, incorporando habilidades de liderazgo, ética, negociación y uso de tecnología y herramientas digitales. Se enfoca en el desarrollo de competencias para adaptarse a los mercados B2B y B2C, gestionar equipos comerciales, fortalecer la relación con los clientes y generar valor sostenible en entornos dinámicos y competitivos.

Marketing: La línea de marketing aborda el desarrollo de estrategias integrales de mercado, combinando segmentación, posicionamiento, marketing mix y herramientas digitales. Se promueve la capacidad de crear soluciones innovadoras, implementar estrategias omnicanal y utilizar análisis de datos para tomar decisiones estratégicas, asegurando que la gestión de marketing contribuya al logro de los objetivos de ventas y al crecimiento de la organización.





Magíster en Gestión de Ventas y Marketing

Faculty



Francisco Villegas
Ph.D.
Universitat Autònoma de Barcelona.



Eduardo Águila
Diseñador Industrial
Universidad Católica de Chile.



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



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



Suiwen He
Magister en Marketing
Universidad de Chile.



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



Martín Picó–Estrada
MBA
Universidad del CEMA, Argentina.



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

**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
Fundamentos de Mercado	Comportamiento del Consumidor y Segmentación	Posicionamiento y Branding
Estrategia organizacional	Propuesta de Valor y Sostenibilidad	Negociación y Técnicas de Ventas
Taller de Design Thinking e Innovación en Marketing	Modelos y Procesos de ventas	Key Account Manager
Taller de Trabajo en Equipo	Desafío organizacional en contextos globales	

Trimestre IV	Trimestre V	Trimestre VI
Relacionamiento y Experiencia de Clientes	Proyecto I Plan de Gestión de Ventas y Marketing	Proyecto II Plan de Gestión de Ventas y Marketing
E-commerce	Electivo I	
Herramientas Digitales para las Ventas	Planificación Comercial y Analítica de métricas	
Gestión de Equipos de Ventas y Desempeño		

Área Marketing
Área Gestión de Ventas

Nota: La malla puede sufrir modificaciones.

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 Universidad Diego Portales (UDP) cuenta con acreditación institucional por 6 años (2023-2029), en todas las áreas, otorgada por la **Comisión Nacional de Acreditación (CNA-Chile)**.

Este reconocimiento respalda nuestro compromiso con la excelencia académica, la investigación, la vinculación con el medio y la calidad de nuestra gestión institucional, asegurando a nuestros estudiantes y egresados un estándar de primer nivel.

Comisión Nacional de Acreditación CNA-Chile

6 años de acreditación institucional

Acreditación Facultad

Nuestra Facultad de Administración y Economía ha sido distinguida con las más prestigiosas acreditaciones internacionales en educación de negocios:

AMBA (Association of MBAs): Reconoce la calidad y relevancia global de nuestros programas de MBA.

BGA (Business Graduates Association): Certificación internacional que asegura que nuestra formación contribuye a un impacto positivo en la sociedad y el mundo empresarial.

Somos la segunda universidad en Chile en obtener la acreditación BGA, reafirmando nuestro liderazgo y compromiso con estándares internacionales de excelencia.

ASSOCIATION AMBA ACCREDITED

BUSINESS GRADUATES ASSOCIATION ACCREDITED

Magíster en Gestión de Ventas y Marketing

Información general

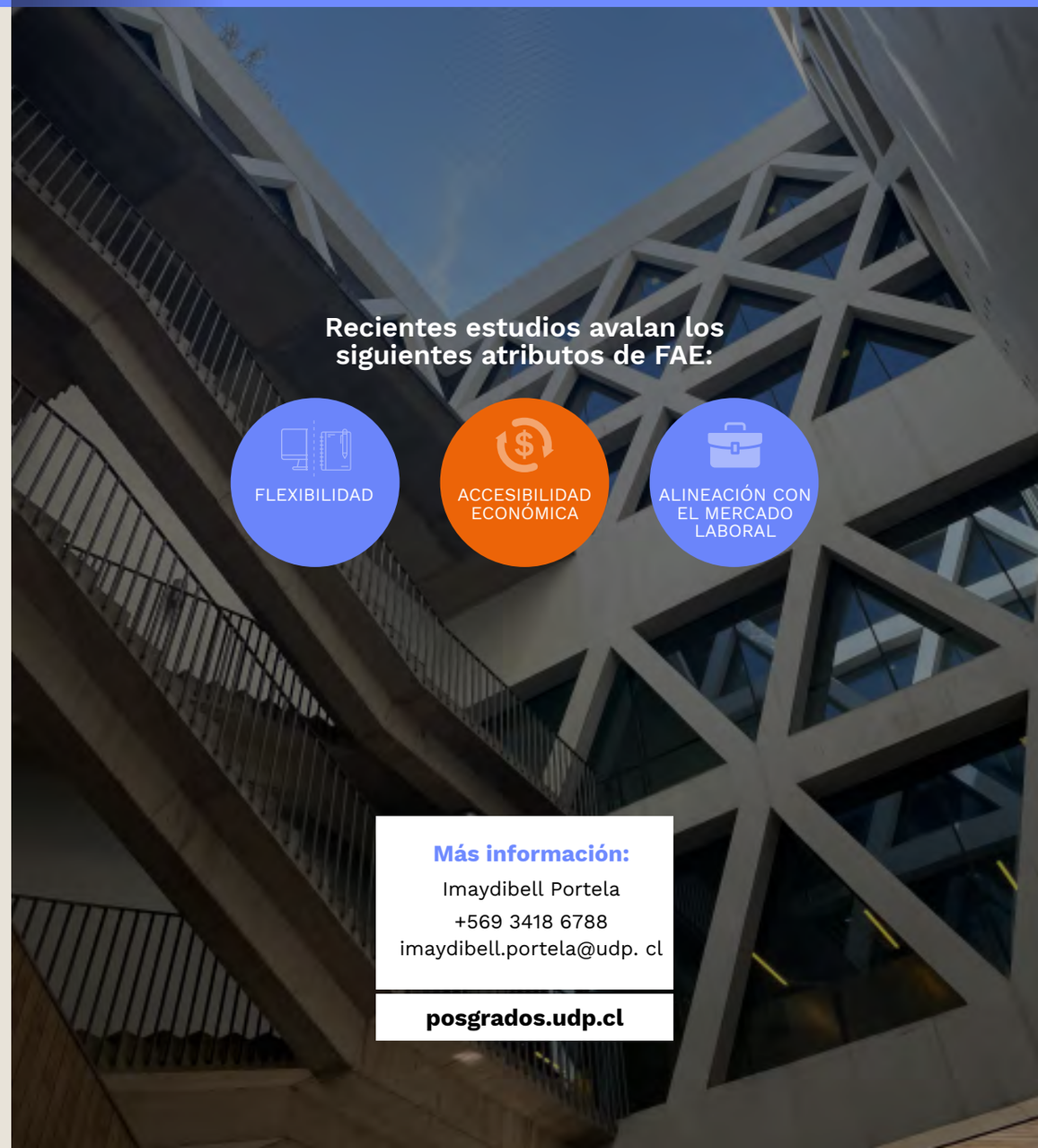
Requisitos de admisión
- Certificado de grado académico de Licenciado o título profesional universitario cuyo nivel y contenido sean equivalentes a los necesarios para obtener un grado de Licenciado.
- Los estudiantes extranjeros deberán realizar dicha certificación mediante documentos legalizados reconocidos 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.
Modalidad: Viernes Online y Sábado Híbrida.
Financiamiento directo UDP: hasta 18 cuotas fijas en pesos, sin intereses.
Ubicación: Av. Santa Clara 797, Huechuraba, Ciudad Empresarial.

Arancel
Valor total del programa: $5.500.000.
Financiamiento directo UDP: hasta 18 cuotas fijas en pesos, sin intereses.



Más información:
Imaydibell Portela
+569 3418 6788
imaydibell.portela@udp. cl

posgrados.udp.cl

MGVE

Magíster en Gestión de Ventas y Marketing

A la altura de los tiempos

Comisión Nacional de Acreditación CNA-Chile

Universidad Diego Portales acreditada en nivel de **Excelencia** en todas las áreas

Gestión Institucional, Docencia de Pregrado, Docencia de Posgrado, Investigación y Vinculación con el Medio. Hasta noviembre de 2029.

udp UNIVERSIDAD DIEGO PORTALES