

# Maestría en MARKETING Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

Modalidad Presencial



## MALLA CURRICULAR

### ÁREAS DE CONOCIMIENTO

# 1°

## ESTRATEGIA

Estrategia Competitiva  
Estrategia Empresarial  
Gestión de la Innovación Estratégica  
Negociación y Manejo de Conflictos  
Gestión del Talento Humano

# 2°

## MARKETING

Conducta del consumidor  
Investigación de Mercados  
Marketing Relacional y de Servicios  
Marketing B2B  
Marketing Industrial  
Retail Management  
Marketing Digital

# 3°

## VENTAS

Herramientas financieras para la Gestión de Ventas  
Pricing  
Estrategia y Táctica de Fijación de Precios  
Estrategia Comercial  
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

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

Av. Brasilia 1100 • Asunción, Paraguay  
☎ 0984 444 037 | ☎ 021 729 4900

[www.americana.edu.py](http://www.americana.edu.py)

