



AMERICANA
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA
VIGILADA MINEDUCACIÓN

ESCUELA DE
POSGRADO
AMERICANA

ESPECIALIZACIÓN

GERENCIA DE MERCADERO ESTRATÉGICO

SNIES: 102804 Res. 016569 del 9 Sept. 2020 (7 años) - 2 Semestres

RECIBE UN
DESCUENTO*
DEL **40%**

Presentación

El Especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico de la Corporación Universitaria Americana será un profesional con formación ética, crítica y responsabilidad social.

Capaz de identificar y analizar problemas complejos y avanzar en la formulación de soluciones con un enfoque interdisciplinario en ciencias administrativas, con capacidad de desempeñarse en diferentes organizaciones en las áreas de desarrollo de planes de mercadeo, construcción de marcas, coordinar promociones y construcción de propuestas de merchandising y comercialización en medios digitales.



01

Propósitos de Formación

Formar un especialista íntegro, que afronta y visualiza las tendencias del mercado, con habilidades estratégicas y comerciales, apoyado de las herramientas operativas del mercadeo, que permiten desarrollar un Plan Estratégico de Mercadeo, aplicado al contexto de una organización, lo que conlleva a la incursión de la marca organizacional en un entorno competitivo.

02

Rasgos Distintivos

Líder de procesos en sus organizaciones, a través de planes de mercadeo estratégicos, que generen el posicionamiento de productos y marcas, resultado de la interpretación de datos, y el manejo adecuado de la comunicación en los diferentes canales de distribución.

Profesional con competencia para planear, coordinar, organizar, ejecutar, gestionar, evaluar y tomar decisiones que le permiten desenvolverse de manera eficaz y eficiente en las áreas del mercadeo estratégico, apoyado del conocimiento que le brinda el trade marketing, lo digital y el Branding, logrando incrementar de manera significativa el valor agregado de las empresas.



03

Perfil Profesional

El especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico de la Corporación Universitaria Americana estará capacitado para:

- ✓ Desarrollar Planes de Mercadeo y Comercial contextualizados a la organización.
- ✓ Construir estrategias comerciales basados en el análisis de datos.
- ✓ Implementar propuestas estratégicas de mercadeo, formuladas desde los hallazgos de la investigación y el comportamiento del consumidor.
- ✓ Gestionar de manera estratégica las cuentas claves de la organización.
- ✓ Analizar las tendencias relacionadas con producto, cliente y mercado.
- ✓ Capacidad para estructurar la política comercial de la empresa.
- ✓ Administrar medios alternativos de comunicación comercial y corporativa.
- ✓ Aplicar técnicas de promoción de ventas, en medio físico y virtual.
- ✓ Gestionar la comunicación comercial en la estrategia de Marca.
- ✓ Establecer modelos de distribución generadores de propuesta de valor.

04

Perfil Ocupacional

El Especialista en **Gerencia de Mercadeo Estratégico** de la Corporación Universitaria Americana podrá desempeñarse como:

- ✓ Director o Gerente en las áreas de mercadeo, comercial, de investigación de consumidor, de investigación de mercados, de comunicación Branding, Trade Marketing y Mercadeo Digital.
- ✓ Gerente y/o Director de Mercadeo.
- ✓ Gerente y/o Director Comercial.
- ✓ Gerente y/o Director de Ventas.
- ✓ Gerente y/o Director de Marca.
- ✓ Gerente y/o Director de Investigación.
- ✓ Gerente y/o Director de Promoción y publicidad.
- ✓ Gerente y/o Director de Trade Marketing.

05

Duración del Programa y Horario

La especialización en **Gerencia de Mercadeo Estratégico** tiene una duración de un año académico, distribuido en dos semestres.

Las clases se desarrollarán en el siguiente horario* cada 15 días: Viernes de 5:00 p.m. - 9:30 p.m. y sábado de 7:00 a.m. - 12:00 m. y de 1:00 p.m. - 5:00 p.m.

**La periodicidad de los horarios puede verse afectada por días festivos y eventos especiales*

06

Plan de Estudios

PRIMER SEMESTRE	
Cursos	Créditos
Administración Estratégica	2
Mezcla de Mercadeo y Tendencias	3
Sistemas de Inv. de Mercados	2
Gerencia de Marca	2
Comportamiento del Consumidor	2
Seminario de Investigación I	1
Electiva I	2
Total créditos	14

SEGUNDO SEMESTRE	
Cursos	Créditos
Gerencia Financiera	2
Trade Marketing	2
Mercadeo Digital	2
Gerencia Comercial	2
Gerencia Estratégica de Mercadeo	3
Seminario de Investigación II	1
Electiva II	2
Total créditos	14

"Programa presencial ofertado en Barranquilla"

Total Créditos: 28

“Formamos Líderes
de Alto Nivel”

ESCUELA DE
POSGRADO
AMERICANA



AMERICANA
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA
VIGILADA MINEUCACION

ESCUELA DE
POSGRADO
AMERICANA

¡Contáctanos!

Calle 72 N.º 41C - 64
Edificio Cosmos, Barranquilla
PBX: 385 1027 Ext. 460
300 456 4749

scala@americana.edu.co
www.americana.edu.co/escueladeposgrado