



CEIPA

Powered by **Arizona State University**



Especialización en

Gerencia de Mercadeo

Apoyamos proyectos de vida desde:

El emprendimiento



3.200

empresas sensibilizadas por nuestra Estrategia de Emprendimiento y Empresarismo.

La profesionalización

El **95.81%** de nuestros estudiantes y Alumni manifiestan que un título de CEIPA es un factor diferenciador en el mercado laboral.

Fuente: Encuesta interna de atributos y beneficios CEIPA -2022

¿Quiénes somos?

Contamos con **Acreditación Institucional en Alta Calidad**. Esta distinción es muestra del buen desempeño que CEIPA ha demostrado por más de 50 años. Por ello, el Estado colombiano nos reconoce como parte del selecto grupo de las Instituciones de Educación Superior del país que están acreditadas institucionalmente.

Recibe

2 TÍTULOS
CON 1 SOLA
MATRÍCULA



Título otorgado por



CEIPA

Powered by Arizona State University

Especialista

en Gerencia de Mercadeo

Título otorgado por

eig Business School

Máster Ejecutivo

en el énfasis de tu interés.

* Título Español propio de EIG no convalidable en Colombia.

Nuestro aliado académico Escuela Internacional de Gerencia - EIG:

EIG es una de las más importantes Escuelas Internacionales en Gerencia de España, con más de 25 años de trayectoria; nos acompaña con su exclusivo cuerpo docente, con amplia experiencia, trayectoria empresarial y el espíritu compartido de servicio e integridad hacia el SER, como motivación para el SABER HACER.

EIG cuenta con un gran ecosistema de empresas colaboradoras como: Coca-Cola, Adidas, Apple, Inditex, entre otras. Además, de un moderno campus en Granada.

Nuestras Especializaciones son diferentes



Aprende Haciendo (*Learning by Doing*)

Combinando metodologías de aprendizaje basado en problemas, proyectos y aprendizaje experiencial. Los procesos de formación son acompañados por docentes (nacionales e internacionales) y expertos empresariales.



Domina la metodología KIAP y diferentes métodos de intervención

Identificando, diagnosticando y proponiendo soluciones a retos organizacionales bajo la metodología KIAP en el desarrollo de los núcleos.



Diseña soluciones a retos empresariales reales

Basado en las problemáticas de los núcleos del plan de estudio, podrá proponer soluciones a desafíos de su propia empresa.



Potencia el perfil gerencial

Trabajamos en las competencias gerenciales en el proceso de Valoración de Potencial, lo cual le permitirá evaluar y desarrollar competencias como: trabajo en equipo, manejo emocional, orientación al logro, entre otras. Este proceso es acompañado por psicólogos expertos en potencializar sus competencias.



Vive una experiencia de *Outdoor Training*

Actividad basada en aprendizaje experiencial que permite perfilar y potencializar las competencias gerenciales en compañía de profesionales en diferentes disciplinas.

*Esta experiencia se desarrolla de manera presencial en todas las especializaciones. Ante una situación de salud pública podría programarse de forma virtual.



Actividad Experiencial: *Social Business Experience*

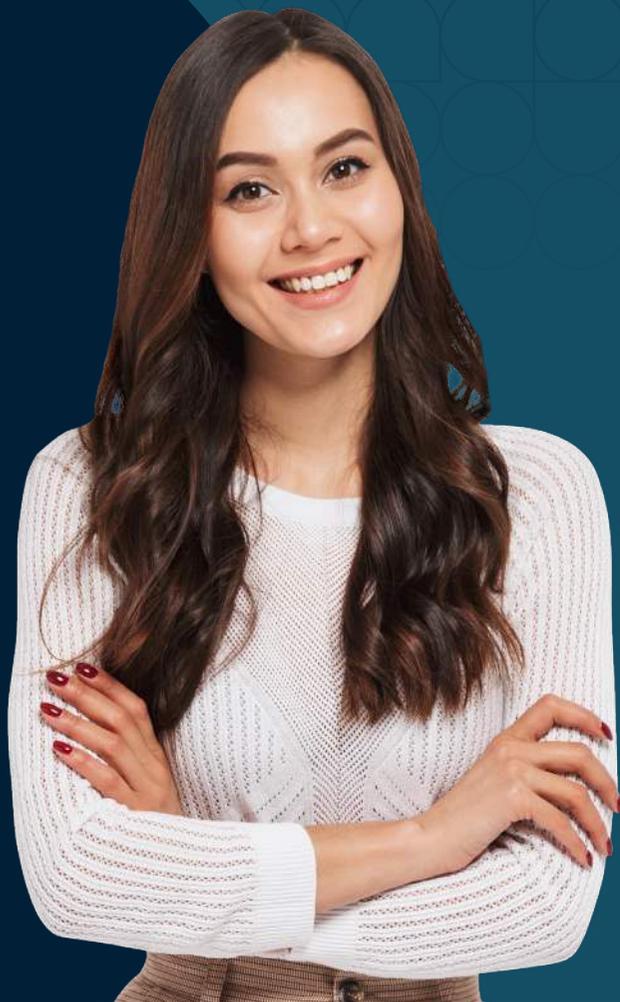
Tendrá la oportunidad de vivir una experiencia de inmersión social en la cual se acercará a contextos sociales como eje fundamental para propiciar la gerencia consciente y la ética empresarial.



Pasantía académica y empresarial

Podrá vivir una experiencia acompañado de nuestros aliados y la posibilidad de visitar empresas, en donde conocerá modelos empresariales internacionales.

*Esta experiencia es opcional y se desarrolla de manera presencial. Ante una situación de salud pública podría no programarse.



Objetivo del programa:

Fortalecer la capacidad de gerenciar el mercadeo de las organizaciones, con visión estratégica para tomar decisiones que permitan el logro de los objetivos organizacionales y dominio sobre las tendencias digitales del mercado, con el fin de crear valor para todos sus grupos de interés, actuando con criterios de integridad, emprendimiento, compromiso con la transformación y la sostenibilidad empresarial.

Perfil del graduado:

El graduado del programa estará en capacidad de desempeñarse en empresas de todos los sectores y tamaños, o en la creación de su propia empresa, realizando su contribución en los siguientes niveles:

- ✓ Capacidad de realizar análisis de mercado y comportamiento del consumidor.
- ✓ Capacidad de utilizar herramientas para la toma de decisiones de mercadeo.
- ✓ Capacidad para definir la estrategia de mercadeo de una empresa, en el marco de los cambios del entorno.
- ✓ Capacidad para definir la estrategia digital de una empresa.
- ✓ Capacidad de emprender o intraemprender, desarrollando nuevos productos o servicios que den respuesta a los cambios de las necesidades del mercado.

MODALIDAD PRESENCIAL

Viernes 6:00 p. m. a 9:00 p. m. | Sábados 8:00 a. m. a 11:00 a. m.

*La presencialidad solo aplica para Sabaneta.

MODALIDAD VIRTUAL

Los estudiantes virtuales tendrán encuentros sincrónicos opcionales programados, los días viernes de 6:00 p. m. a 9:00 p. m. y los sábados de 8:00 a. m. a 11:00 a. m.

* Aplican condiciones en días y horarios en actividades académicas experienciales como el Outdoor Training y Actividad Experiencial: Social Business Experience
* El énfasis se desarrolla 100% virtual para ambas modalidades. Aplican condiciones en días y horarios. | * La duración de 11 meses académicos corresponde al desarrollo del Plan de Estudios, no contempla periodos vacacionales o recesos correspondientes a procesos de graduación.



COMPETENCIAS DE DESEMPEÑO PROFESIONAL

Al finalizar la especialización, el graduado estará en la capacidad de:

- ✓ Obtener, procesar, analizar y distribuir información para identificar los cambios en los gustos del consumidor y su comportamiento de compra.
- ✓ Utilizar herramientas de inteligencia de negocios y de mercados para tomar decisiones de mercadeo.
- ✓ Liderar, crear y evaluar estrategias de mercadeo, orientadas a satisfacer las necesidades de los clientes y maximizar los recursos de la organización, de acuerdo con las transformaciones del entorno.
- ✓ Diseñar e implementar la estrategia digital para la empresa, que permitan atraer consumidores actuales y nuevos, a través de medios electrónicos.
- ✓ Profundizar en un campo de aplicación de la Gerencia de Mercadeo, en el marco de las tendencias y de acuerdo con los intereses vocacionales de los estudiantes.



Perfil ocupacional

El Especialista en Gerencia de Mercadeo CEIPA podrá desempeñarse como:

- Vicepresidente o gerente de mercadeo, categoría, e-commerce, tiendas o canal.
- KAM, country manager o gerente de zonas regionales.
- Director de mercadeo, comercial, ventas, trade marketing, investigación de mercados, categoría, canal, servicio, marca o producto.
- Asesor o consultor independiente.
- Creador de su propia empresa.

Gerente

Especialista

Experto

Sé un:



CEIPA

Powered by Arizona State University



CEIPA

Powered by Arizona State University



eig

Business
School

¿Qué lograrás?

Identificará su perfil y desarrollará las competencias para gerenciar los nuevos retos empresariales, mientras construye la mejor versión de sí mismo.



Bloque Gerencial:

Comprenderá la empresa de manera integral, entendiendo su contexto para tomar decisiones estratégicas y generar valor, actuando siempre con criterios éticos, en coherencia con la sostenibilidad.

Duración: 4 meses.



Bloque Específico:

Adquirirá la formación conceptual y las herramientas propias de su área de interés, para el diseño de soluciones prácticas a situaciones empresariales del escenario nacional o internacional.

Duración: 4 meses.



Bloque de Énfasis:

Vivirá un proceso de autoaprendizaje guiado por un experto en la temática seleccionada, este lo acompañará en la resolución de una situación empresarial a través de la metodología KIAP (conocimiento aplicado a un proyecto) según el área de profundización de su interés.

Podrá elegir el programa que mejor se adapte a sus intereses o necesidades.

Duración: 3 meses.

Duración total del programa: 11 meses

A lo largo del programa:

- ✓ Transformará y potenciará competencias para liderar las empresas y su principal activo: las personas.
- ✓ Recibirá acompañamiento temático de expertos con amplia trayectoria académica y empresarial.
- ✓ Conocerá metodologías que llevará al escenario empresarial en el que se desenvolverá.

Un plan de estudios *renovado...*

ASU Contenidos enriquecidos por **Arizona State University**.

Gerencia de Valor Sostenible	ASU	2
Generación y Entrega de Valor	ASU	2
Modelos de Negocios Sustentables	ASU	2
Liderazgo Consciente	ASU	2
Comportamiento del Consumidor		2
Herramientas para la Toma de Decisiones de Mercadeo		2
Estrategias de Marketing		2
Marketing Digital		2
Énfasis		6
TOTAL CRÉDITOS		22

MODALIDAD VIRTUAL: Registro calificado: Resolución 16790 – 27 de diciembre de 2019 (7 años) SNIES: 54346
MODALIDAD PRESENCIAL: Registro calificado: Resolución 16789 – 27 de diciembre de 2019 (7 años) SNIES: 5311

ÉNFASIS RECOMENDADOS PARA LA ESPECIALIZACIÓN EN *Gerencia de Mercadeo*

✓ Planificación Comercial.

✓ Marketing Digital.

Al finalizar el currículo:

Se conectará con la persona que era antes de empezar el programa y con el **gerente en el que se ha convertido.**



Conozca más aquí



CEIPA

Powered by **Arizona State University**

ANTIOQUIA

y resto del país

LÍNEA GRATUITA NACIONAL

 01 8000 520 440 | 305 61 00 ext. 4185

 350 884 04 98

BARRANQUILLA

 (5) 311 10 50  300 658 05 15