

MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE MARKETING, VENTAS Y ESTRATÉGICA DIGITAL

8067-01

Periodo 1

Código	Asignatura	CR	HT	HP	Pre-Req	Co-Req	Min. CR
MES-001	GESTION DEL ENTORNO DE APRENDIZAJE	1	0	30			
MVED-101	ESTRATEGIA Y MARKETING. ANÁLISIS INTERNO Y EXTERNO	2	15	30			
MVED-102	HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS. DECISIONES ESTRATÉGICAS	2	15	30			
MVED-103	PLANIFICACIÓN Y PREVISIÓN MARKETING. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	2	15	0			
MVED-104	COMPETENCIAS Y HABILIDADES LEAN START UP	2	15	30			
Total por período		9	60	120			

Periodo 2

Código	Asignatura	CR	HT	HP	Pre-Req	Co-Req	Min. CR
MVED-201	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	3	15	0			
MVED-202	MARKETING MIX. MARKETING DE SERVICIOS	1	0	30			
MVED-203	ESTRATEGIA DE FIJACIÓN DE PRECIOS. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN	1	0	30			
MVED-204	ESTRATEGIAS DE PRODUCTOS Y GAMA. ESTRATEGIAS DE MARCA	1	15	30			
MVED-205	ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN. PROMOCIÓN Y MERCHANDISING	1	0	30			
MVED-206	ESTRATEGIA DE INTERNALIZACIÓN. CREATIVIDAD E INNOVACIÓN	1	15	0			
Total por período		8	45	120			

Periodo 3

Código	Asignatura	CR	HT	HP	Pre-Req	Co-Req	Min. CR
MVED-301	SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN I	1	0	0			
MVED-302	TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS ORGANIZACIONES. PLAN DE MARKETING DIGITAL	2	15	30			
MVED-303	ANALÍTICA WED. SEO/SEM. GOOGLE ANALYTICS	2	15	30			

Periodo 3

Código	Asignatura	CR	HT	HP	Pre-Req	Co-Req	Min. CR
MVED-304	ESTRATEGIA SOCIAL MEDIA. INBOUND MARKETING. EMAIL MARKETING	2	15	30			
MVED-305	OPTIMIZACIÓN WED. MARKETING PROGRAMÁTICO	2	15	30			
Total por período		9	60	120			

Periodo 4

Código	Asignatura	CR	HT	HP	Pre-Req	Co-Req	Min. CR
MVED-401	NEUROBIOLOGÍA. INTRODUCCIÓN	2	15	30			
MVED-402	FISIOLOGÍA DEL CEREBRO. METODOS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	2	15	30			
MVED-403	FISIOLOGÍA DEL CONSUMIDOR	2	15	30			
MVED-404	NEURO CREENCIAS PARA LA PROPUESTA DE VALOR	2	15	30			
MVED-405	NEURORALACIÓN CON EL CONSUMIDOR Y FIDELIZACIÓN	2	15	30			
Total por período		10	75	150			

Periodo 5

Código	Asignatura	CR	HT	HP	Pre-Req	Co-Req	Min. CR
MVED-501	LOGÍSTICA. DIRECCIÓN COMERCIAL. PLANIFICACIÓN CAMPAÑA VENTAS. ORGANIZACIÓN EQUIPO VENTAS	3	30	30			
MVED-502	SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN II	1	0	0			
MVED-503	SELECCIÓN Y FORMACIÓN RED DE VENTAS. PROCESO DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL. CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)	2	15	30			
MVED-504	ESTRATEGIA COMERCIAL Y CANALES DIGITALES. NEURO VENTAS	3	15	60			
Total por período		9	60	120			

Descripción de símbolos

CR: créditos; HT: horas teoría; HP: horas práctica; Pre-Req: prerrequisitos; Co-Req: correquisitos; Min. CR: mínimo de créditos aprobados requeridos para cursar la asignatura.

MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE MARKETING, VENTAS Y ESTRATÉGICA DIGITAL

8067-01

Periodo 6

Código	Asignatura	CR	HT	HP	Pre-Req	Co-Req	Min. CR
MVED-601	DISEÑO DE LA EXPERIENCIA CLIENTE. ANÁLISIS Y MEDICIÓN	3	30	30			
MVED-602	CICLO DE LA VIDA DEL CLIENTE CUSTOMER JORNEY MAP	3	30	30			
MVED-603	MULTICANALIDAD. LA EC EN ENTORNOS DIGITALES	3	30	30			
MVED-700	TRABAJO FINAL	5	0	0			
Total por período		14	90	90			
		CR	HT	HP			
TOTAL del Pensum 8067-01		59	390	720			

Electiva/Optativa	Código	Asignatura
-------------------	--------	------------

Descripción de símbolos

CR: créditos; HT: horas teoría; HP: horas práctica; Pre-Req: prerrequisitos; Co-Req: correquisitos; Min. CR: mínimo de créditos aprobados requeridos para cursar la asignatura.