

Razones para estudiar la

Maestría en Mercadeo Estratégico

El entorno empresarial le exige a las empresas desarrollar estrategias innovadoras, dinámicas e integrales capaces de reflejar el cambio constante que experimenta en la actualidad un consumidor más sofisticado e informado.

La **Maestría en Mercadeo Estratégico** permitirá desarrollar la capacidad analítica, sistémica y estratégica necesaria para integrar el conocimiento del cliente y del mercado en planes de acción que aseguren un mejor desempeño económico de la empresa y su posicionamiento.

Programas de posgrados

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Maestría en
Administración de Empresas
Snies 90793

Especialización en
Mercadeo
Snies 20122

Especialización en
**Gestión de Normas Internacionales de
Información Financiera**
Snies 103913

Especialización en
Finanzas
Snies 20123



Vive el conocimiento, construye tu vida

Universidad Autónoma de Occidente - Cali
Campus Valle del Lili - Km 2 vía Cali - Jamundí
PBX: 318 8000, ext. 11190 / Línea gratuita: 018000 913435
admissionpostgrado@uao.edu.co / www.uao.edu.co

Institución de educación superior sujeta a inspección por el Ministerio de Educación Nacional

La información contenida en este folleto, puede contener errores o inexactitudes, no estar completa o actual. Por ello, la Universidad Autónoma de Occidente se reserva el derecho de corregir cualquier error, omisión o inexactitud, cambiar o actualizar la información en cualquier momento y sin previo aviso. Los estudiantes que aspiren a cursar los programas académicos ofrecidos por la Universidad, deben tener flexibilidad horaria para la matrícula de los cursos. La Universidad se reserva el derecho de abrir los nuevos programas académicos de Pregrado, Posgrado o Diplomado ofrecidos, en caso de que el número de aspirantes matriculados, según el criterio de la institución, no sea suficiente para su apertura. En este caso, la Universidad volverá los valores pagados por concepto de inscripción y matrícula.



Maestría en Mercadeo Estratégico

“ Enfoque en el
conocimiento del
consumidor y
análisis estratégico
del entorno. ”



Vive el conocimiento, construye tu vida

Título que otorga:
Magíster en Mercadeo Estratégico

Duración: Dos años, cuatro (4) semestres

Para egresados del programa de especialización de la Universidad Autónoma de Occidente, tres (3) semestres.

Metodología: Presencial

Código Snies: 103360

Horario: Jueves y viernes de 6:30 p.m. a 9:30 p.m. y/o sábados de 8:00 a.m. a 2:00 p.m.



Carácter estratégico del enfoque curricular.

El programa está configurado en tres componentes estratégicos: diagnóstico, planeación y gestión, fundamentados en fuertes principios teóricos y prácticos que conducen a la obtención de un plan de mercadeo estratégico de altos estándares.



Maestría centrada en el conocimiento del consumidor.

Además de estudiar la elección de compra, se apropia el conocimiento del consumidor desde los puntos de vista de la psicología, antropología, sociología y la cultura, enfocados en la construcción de marcas poderosas.

Lectura y análisis estratégico del entorno.



Se aborda el entorno desde una visión holística, que va más allá de lo económico, al incluir los aspectos: sociales, políticos, legales, ambientales, tecnológicos y de análisis de la competencia que caracterizan el ambiente de los negocios globales.

Enfoque práctico y aplicado en la propia organización.



El maestrante desarrollará su investigación aplicada en la empresa a la que seleccione, reforzando la accionabilidad de lo aprendido en la maestría.

Diferenciadores de la maestría

Estructura curricular

Profundización / Electivas

I Semestre

Teoría del Mercado créditos 3

Modulos

Teoría del Mercadeo
Segmentación, Targeting y posicionamiento - STP

Métodos Cuantitativos y Cualitativos créditos 3

Modulos

Principios de Estadística para Mercadeo
Métodos Cuantitativos
Métodos Cualitativos

Mezcla de Mercado créditos 3

Modulos

Gestión de Marca
Pricing
Comunicaciones Integradas de Marketing - CIM
Cadena de Abastecimiento

Electiva créditos 2

Taller de Neuromarketing
Taller de Creatividad e Innovación
Taller de Desarrollo de Producto

Total Créditos Componente: 11

II Semestre

Conocimiento del Consumidor créditos 4

Modulos

Psicología
Antropología
Sociología
Cultura

Métodos de Investigación de Mercadeo créditos 4

Modulos

Investigación Avanzada
Inteligencia de Mercados

Investigación Aplicada I créditos 3

Total Créditos Componente: 11

III Semestre

Entorno de Negocios I créditos 3

Modulos

Entorno Económico
Internacional de los Negocios

Entorno de Negocios II créditos 3

Modulos

Entorno Tecnológico
Entorno Legal
Entorno Ambiental

Planeación Estratégica en Mercadeo créditos 4

Modulos

Planeación Estratégica
Mercadeo
Tendencias del Mercadeo - El Mercadeo del Futuro

Electiva II créditos 2

Taller de Plan de Comunicación
Taller de Branding
Taller de Merchandising y experiencia en el punto de venta
Taller de Marketing Digital

Total Créditos Componente: 12

IV Semestre

Gestión Estratégica del Cliente créditos 3

Modulos

Gestión de Marketing de Servicios
Marketing Relacional
Gestión de la Experiencia con el cliente

Gestión Estratégica de los recursos créditos 3

Modulos

Gestión Contable y Fianzas para el Mercadeo
Gestión Comercial y Presupuestos
Estrategias de Negociación

Gerencia Integral créditos 3

Modulos

Principios de Administración
Habilidades Gerenciales
Economía Digital

Investigación Aplicada II créditos 3

Total Créditos Componente: 12

Maestría en

Mercadeo Estratégico

Enfoque en el conocimiento del consumidor y análisis estratégico del entorno

Perfil del egresado

El egresado de la Maestría en Mercadeo Estratégico de la Universidad Autónoma de Occidente, será competente para:

Detectar oportunamente las necesidades y satisfactores apropiados de los diferentes grupos de interés para la organización.

Comprender y analizar el entorno local, nacional e internacional, como base para elaborar estrategias y planes de mercadeo que permitan el desarrollo e impacten la rentabilidad de la organización.

Diseñar, dirigir, ejecutar, evaluar o contratar estudios de mercadeo, tanto cualitativos como cuantitativos para la toma de decisiones.

Liderar el área de Mercadeo de la organización, con el fin de ofrecer o generar nuevos conceptos de productos y servicios, a los consumidores para satisfacer las expectativas y necesidades del mercado, bajo el principio del bien común.

Requisitos de admisión

Profesionales graduados con vinculación laboral activa de al menos 3 años en cargos de dirección media en adelante.

Competencias a Desarrollar



Capacidad analítica e interpretativa de la información de las diferentes categorías y segmentos, para tomar decisiones en pro de generar recordación, posicionamiento y rentabilidad.



Manejo de herramientas para el diagnóstico, planeación y evaluación de las diferentes categorías con el fin de generar los satisfactores acordes a las necesidades de consumo.



Visión sistémica para identificar variables del entorno que le permitan detectar nuevas oportunidades y tomar las decisiones orientadas a la generación de valor.



Acreditación Institucional de Alta Calidad

La Maestría en Mercadeo Estratégico se respalda en:



Programa de Mercadeo y Negocios Internacionales acreditado.



Especialización en Mercadeo con 45 promociones.

Cuerpo docente de prestigio nacional e internacional, con reconocida experiencia académica y empresarios activos laboralmente en el área de mercadeo y especializados en el desarrollo de marcas exitosas.

Laboratorio de Merchandising:
Laboratorio de vanguardia en Merchandising
Cámara de Gesell

Biblioteca

Dotada con un importante acervo de publicaciones físicas y digitales para mercadeo y negocios, así como acceso a más de 26 bases de datos globales con información académica y de negocios claves para entender y actuar en el mundo globalizado de hoy.