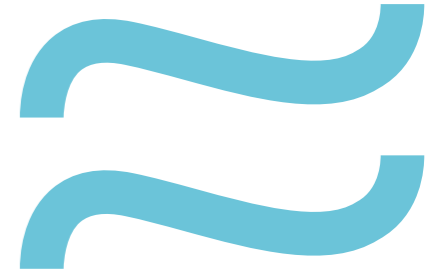


# mailla curricular\*

Una estructura curricular que traza el camino de líderes estratégicos con visión internacional del management.

\*Siguiendo nuestro principio de actualización constante, la mailla curricular está sujeta a modificaciones.



	ciclo 01	ciclo 02	ciclo 03	ciclo 04	ciclo 05	ciclo 06
	Fundamentos y Análisis del Mercado		Diseño de la Estrategia Comercial			Dirección de Marketing
> COMPETENCIAS FUNCIONALES	<i>Business Intelligence &amp; Analytics</i> para la toma de Decisiones	Gerencia Estratégica de Producto y/o Servicios	Decisiones Estratégicas de Precio	Comunicaciones Integradas de Marketing	Dirección Comercial	Dirección Estratégica de Marketing
	Psicología del Consumidor	Gerencia de Canal (Omnicanalidad y Multicanalidad)	Marketing y Transformación Digital	<i>Customer Centricity</i>	<i>Marketing Simulation</i>	
	Estrategias de Segmentación y Posicionamiento	Gerencia del Punto de Venta	<i>Desing Thinking</i>	Herramientas Digitales: Métricas		
						Ética, Responsabilidad Social y <i>Compliance</i>
> COMPETENCIAS DIRECTIVAS	El Entorno Actual del Marketing		Finanzas para el Marketing	Imagen, Reputación Corporativa y Gerencia de Crisis		
		Innovación Estratégica				
> HABILIDADES DIRECTIVAS Y DE LIDERAZGO	Presentaciones de Alto Impacto					
		Liderazgo de Equipos Innovadores y Ágiles	Negociaciones			
> SIMULADOR DE NEGOCIOS	* <i>Segments and Customers Simulation</i>		* <i>Pricing Simulation</i>	* <i>Customer Centricity Simulation</i>	* <i>Marketing Simulation</i>	
> TESIS					Tesis 1	Tesis 2

\* Uso de simuladores