

**máster en dirección de marketing y gestión comercial**

**esbs**

El Marketing en el siglo XXI constituye un reto apasionante, y el objetivo de ESIC, Business & Marketing School, es el de contribuir a que afrontes el futuro con confianza y disfrutando de los valores añadidos que ponemos a tu disposición (*networking*, profesores, metodología, prácticas y bolsa de empleo, etc.) tras más de 48 años liderando la formación en Marketing en España y los más acreditados *rankings* nacionales e internacionales. Te invitamos a vivir la experiencia ESIC.

# gesco

El **Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO)** constituye la esencia del *"Marketing by ESIC"*, y es el resultado de la investigación y de la innovación aportadas por profesores y expertos profesionales, lo que permite que la formación en las aulas esté en constante actualización.

ESIC, BUSINESS&MARKETING SCHOOL ESTÁ ACREDITADA POR:





## BENEFICIOS GESCO

Ser considerado uno de los profesionales del Marketing mejor formados y encontrar oportunidades de desarrollo profesional en el mercado.

Desarrollar un *networking* sin igual con tus compañeros y la institución que se mantendrá a lo largo de los años.

Disfrutar de una experiencia enriquecedora y amena que facilite un cambio de perspectiva hacia una actitud más emprendedora y enfocada a los actuales y futuros retos de la empresa.

Un cambio de perspectiva hacia una actitud más emprendedora y mejor preparada para los actuales y futuros retos de la empresa.

Saber liderar equipos en entornos cada vez más diversos y valorar la diversidad como fuente de enriquecimiento y competitividad de la empresa.

Entender el marketing desde una perspectiva global mediante casos de empresas multinacionales y pymes.

Tener la confianza de saber cómo afrontar los retos de Marketing más difíciles y, en definitiva, apoyar tu crecimiento personal y profesional.

## OBJETIVOS GESCO

Liderar la transformación de las empresas a través de las funciones y responsabilidades del nuevo Director de Marketing.

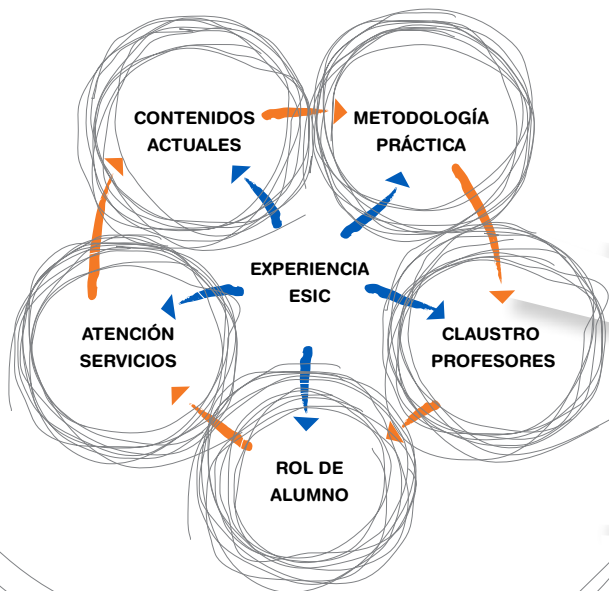
Implementar los valores de:

*Liderar entornos complejos + Internacionalización + Capacidad analítica + Liderazgo y capacitación directiva*

Facilitar una **visión creativa** que te permita liderar el entorno con una mentalidad innovadora.

Proporcionar conocimientos sólidos, necesarios para desarrollar tu carrera en Dirección de Marketing y aportar una visión integrada de la función de Marketing dentro de la empresa.

Desarrollar las capacidades y competencias estratégicas y directivas.



## EXPERIENCIA ESIC

Los asistentes al programa **GESCO**, en sus diferentes formatos *full time*, *part time* y *executive*, viven con intensidad la “EXPERIENCIA ESIC”:

- Disponer de **contenidos actuales** de Marketing y de desarrollo del *Management* y competencias directivas.
- Una **metodología eminentemente práctica**: “*learning by doing*”, tanto en el aula como fuera de ella: “*home work*”.
- Un **claustro de profesores** formado por profesionales en activo, altamente cualificados y con contrastadas habilidades pedagógicas y de comunicación.
- Disfrutar de una **atención personalizada** y amplios **servicios** que constituyen un importante valor añadido: departamento internacional, *networking*, alumni, prácticas y carrera profesional, profesores-tutores, equipos informáticos, etc.
- El propio **rol de alumno** que se traduce en implicación, disciplina, trabajo en equipo y méritos individuales.

**Juan Carlos ALCAIDE CASADO**

Doctorando en Sociología, UCM. Diplomado en Marketing, Cámara de Comercio de Madrid. Director Gerente, ISMI.

**Covadonga ALONSO MELGAR**

Licenciada en Ciencias Empresariales, UCM. Miembro del Instituto Español de Analistas Financieros (IEAF). Socia Directora de MRCA.

**Fernando BARRIENTOS JIMÉNEZ**

Doctor en Ciencias Económicas. Licenciado en Derecho, Universidad de Valladolid. MBA, London Business School. Consultor de Marketing.

**Carlos BOIXAREU TORRES**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, ICADE. Programa de Desarrollo Directivo, PDD, IESE. Socio-Director, Boixareu&Clavero Asociados.

**José María BURSON DEL RÍO**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Málaga. Ex Socio-Director, GESTIÓN 5. Consultor-formador del área de Executive Education de ESIC.

**Íñigo CHÁVARRI MARROQUÍN**

PDD, IESE. Máster en Publicidad y Comunicación Empresarial, MPC, ESIC. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Socio-Director de Marketing de Alianzas.

**Luis COLORADO RUIZ**

Licenciado en Ciencias Económicas, UCM. Actuario de Seguros. MBA, IESE. Director de Marketing, Banco Santander, División Banca Comercial.

**José María CUBILLO PINILLA**

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, UAM. Director del Departamento Académico de Dirección de Marketing, ESIC. Profesor, Universidad Politécnica de Madrid. Ex-Analista de Mercados, DATABANK GROUP.

**Félix CUESTA FERNÁNDEZ**

Doctor en Economía de la Empresa, Universidad de Alcalá. Executive MBA, IE. Licenciado en CC Físicas, Universidad Complutense. Más de 20 años de experiencia en posiciones de alta dirección en entornos multinacionales (ITT, DEC, Burroughs, Benesto, Coopers & Lybrand, ...).

**Luca DELL' ORO**

Licenciado en Económicas, Universidad L. Bocconi, Milán. Socio Fundador, LDO Consulting. Ex-Director de Marketing, Nestlé. Director de Programa del Área de Comunicación, ESIC-ISM.

**Juan DELGADO DE MIGUEL**

Doctor en Sociología, Universidad de Zaragoza. MBA, Chamber de Commerce de Lyon (Francia). Consejero Delegado y Director General, AC Consultores.

**José DE JAIME Y ESLAVA**

Licenciado en Ciencias Económicas, UAM. Programa de Dirección General, PDG, IESE. Presidente del Instituto de Finanzas.

**Sebastián ESCORNE CARDONA**

Doctor en Ciencias Económicas. Graduado en Política Económica, Universidad de Hamburgo y en Economía Internacional, Institut of Technology, Boston. Director del Instituto Superior de Economía Aplicada.

**Agustín LÓPEZ-QUESADA FERNÁNDEZ**

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. MBA, EDAECámara de Comercio. Máster en Dirección de Comercio Internacional, ESIC. Socio-Director, KNOW-HOW Network Partnership.

**Enric JOVÉ BOSCH**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UB. Máster en Marketing, Unión Europea. Director, Momentum McCann. Director del Área Estratégica, ESIC-ISM.

**Francisco LÓPEZ SÁNCHEZ**

Doctor en Investigación Comercial y Marketing, UCM. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Ex-Director de Banco de Negocio, Banco Árabe Español.

**Pablo José LÓPEZ TENORIO**

Diplomado en Estadística, UCM. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC. Responsable de Investigación de Mercados para Marketing Corporativo, Repsol YPF.

**Josep Ramón MESEGUER PLANAS**

Licenciado en Farmacia, UB. Diplomado en Dirección de Marketing. Director de Proyectos, Nexus. Director del Área de Marketing, ESIC-ISM.

**Gerardo MOCHALES GONZÁLEZ**

Licenciado en Ciencias Económicas y ADE, ICADE. PMD, Harvard University. Executive MBA, Kellogg. Director Comercial y Marketing, Acciona.

**Javier MOLINA ACEBO**

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, University of Lincolnshire&Humberside. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Ex-Central Sales Director, Broadnet (Grupo ACS). Ex-Jefe de Ventas, France Telecom.

**Joleine MUDDE**

Licenciada en Filología Hispánica, Universidad de Amsterdam. Master en Dirección de Recursos Humanos y Organización, ESIC. Coach certificada por ICF. Career Advisor.

**Francisco Javier ONGAY LEYUN**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad del País Vasco. Máster en Dirección de Recursos Humanos y Organización, ESIC. Ex-Director Financiero, Nafarco.

**Rafael ORDOZGOITI DE LA RICA**

Licenciado en Filosofía y Letras. Presidente de RM Consultores. Ex-Presidente y Vicepresidente, Viasa. Ex-Director General de Marketing y Ventas, Grupo Iberia.

**José Luis PÉREZ-PLÁ WESTENDORP**

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, UPM. MBA, IE. Socio-Director División Consultoría TeaCegos.

**Jaime RIVERA CAMINO**

Ph.D en Economía Aplicada, Université Catholique de Louvain, Bélgica. Doctor en Psicología, Universidad Pontificia de Comillas. MBA, Université Catholique de Louvain, Bélgica.

**Javier ROVIRA RUIZ**

Licenciado en Derecho y Administración de Empresas. ICADE. PDG, IESE. Socio-Director de Know-How Consultores. Ex-Director General de Neck Child. Ex-Director General, González Byass.

**Luis Ángel SÁNCHEZ VILLA**

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. MBA, IE. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC. Director General, Avance Integral.

**Eduardo UBIDE BOSQUE**

Licenciado en Derecho, Universidad de Zaragoza. Máster en Dirección de Comercio Internacional, ESIC. Director de Desarrollo, Infocenter.

**José Luis URCOLA TELLERÍA**

Licenciado en Ciencias Empresariales, UNED. MBA, DEUSTO. Máster en Dirección de Marketing y RR.HH. ESCA. Ex-Director de RR.HH., Caja de Ahorros de Guipúzcoa.

**Mario Alejandro WEITZ**

Doctor en Economía, American University, USA. Licenciado en Economía, Universidad de Buenos Aires. Consultor de la Comisión Europea y del Banco Mundial.

**Miguel ZARZUELO MARTÍN**

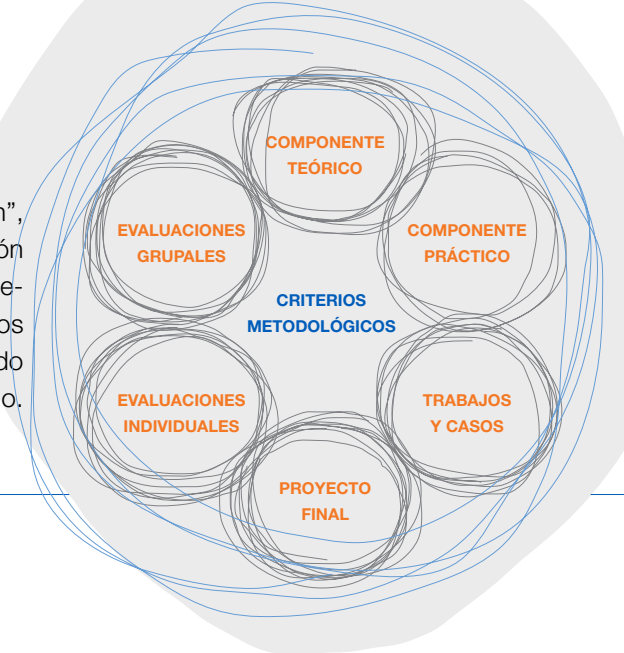
Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por ICADE. Diplomado en Marketing. Director del Área de Marketing y Soluciones de Pelayo Mutua de Seguros.

**ESTRUCTURA  
DEL  
PROGRAMA**

El programa se estructura en cuatro bloques en los que se combina metodológicamente la transmisión de conocimiento, la aplicación de técnicas y el uso de herramientas, lo que permite consolidar el aprendizaje mediante el desarrollo de casos y experiencias prácticas (“saber-hacer”):

	<b>BÁSICOS</b>	<b>HERRAMIENTAS</b>	<b>ACTUALIDAD BY ESIC</b>
<b>ENTENDIENDO EL ESCENARIO COMPETITIVO</b>	<p>Sociedad, entorno y economía. Entendiendo el mercado. Entendiendo al cliente. Entendiendo a la competencia. Entendiendo a la empresa.</p>		<p>Marketing y demanda. Marketing y beneficio. Innovación y marketing. Entendiendo al consumidor global. <i>Business Intelligence</i>. Uso estratégico de las herramientas digitales.</p>
<b>DEFINIENDO LA OFERTA COMPETITIVA</b>	<p>Productos de consumo. Servicios. Productos industriales.</p>	<p><i>Customer experience: on-line.</i> <i>Pricing: estrategias on-line.</i> <i>Crowdsourcing.</i></p>	<p>Diferenciación: <i>Consumering.</i> <i>Crowdsourcing.</i> Co-creación. Estrategias de mercado para la internacionalización. Precios: Estrategia de precios en el mercado, en modelos <i>on-line</i> y en modelos mixtos.</p>
<b>SATISFACIENDO CON LA OFERTA</b>	<p>Comunicación. Distribución. Dirección Comercial.</p>	<p>Plan de Marketing. CRM. <i>Marketing Science</i>. Medios digitales. Canales digitales.</p>	<p><i>Branding: Concepto y construcción de marca.</i> Marcas <i>off-line, on-line</i> y modelos mixtos. <i>Engagement: Building customer experience off-line, on-line</i> y modelos mixtos. El nuevo perfil comercial en un mundo digital.</p>
<b>DESARROLLO COMPETENCIAS Y HABILIDADES</b>	<p>Jornada de integración. Ética y valores. Desarrollo de competencias directivas.</p>	<p>Test BIP de competencias. <i>Marketing &amp; financial analytics.</i> <i>Business &amp; Marketing Simulator.</i></p>	<p>Las palancas de la transformación.</p>

**METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN** La metodología basada en el principio “formación-acción”, que garantiza el aprendizaje mediante la aplicabilidad de los conocimientos. La evaluación se desarrolla combinando el esfuerzo personal (evaluaciones individuales en base a exámenes, casos y/o ejercicios prácticos) y la habilidad mostrada en el trabajo en equipo, pues los grupos abordan variadas situaciones empresariales teniendo que analizarlas, proponiendo alternativas y seleccionando, finalmente, la mejor opción para la solución del caso planteado.



### Entendiendo el escenario competitivo:

Se analiza cómo los cambios culturales, socio-políticos y tecnológicos han impactado en el consumidor, la empresa y los mercados. Estos impactos, a la vez, han revolucionado el Marketing y la dirección de empresas. Analizaremos la transformación del Marketing y la dirección empresarial en el ecosistema que ha resultado de los recientes cambios en el entorno.

### Definiendo la oferta competitiva:

En este apartado analizaremos la conformación de la oferta de valor de la empresa (productos y servicios), analizando las estrategias de mercado para la internacionalización, así como las estrategias de *pricing* en el mercado, en los canales digitales y en modelos mixtos. Se analizarán las principales tendencias en cuanto a dar cabida a la voz de los clientes y consumidores en la conformación de la oferta.

### Satisfaciendo con la oferta:

En este bloque trabajaremos todo lo concerniente al conocimiento y a la puesta a disposición de los clientes y usuarios finales de nuestra oferta de valor, resaltando la importancia de la utilización de los medios y canales digitales junto con los tradicionales, bajo un mismo paraguas estratégico. Se trabajará la estructura de planificación, así como, las herramientas, sistemas de información y métricas adecuadas para medir la eficacia de las acciones comerciales y de Marketing.

### Desarrollando competencias y habilidades:

La dirección de equipos y la gestión y planificación de recursos, exigen que los profesionales desarrollen una serie de competencias y habilidades, que, junto con el conocimiento, fortalezcan su perfil directivo. La formulación de planes de acción para la mejora, los seminarios de habilidades, las simulaciones y otras herramientas, contribuirán a cubrir este objetivo.

 [www.facebook.com/esic](http://www.facebook.com/esic)

 [www.twitter.com/esiceducation](http://www.twitter.com/esiceducation)

 <http://tinyurl.com/ESIC-Linkedin>

 [www.youtube.com/ESICmarketing](http://www.youtube.com/ESICmarketing)



#### GRANADA

958 22 29 14

master@esgerencia.com

#### MADRID

91 452 41 00

info.madrid@esic.es

#### VALENCIA

96 339 02 31

info.valencia@esic.edu

#### ZARAGOZA

976 35 07 14

info.zaragoza@esic.es

#### SEVILLA

95 446 00 03

info.sevilla@esic.es

#### MÁLAGA

95 202 03 67/69

finfo.malaga@esic.es

#### BARCELONA

93 414 44 44

info@ismarketing.com

#### BILBAO

94 470 24 86

formacion@camarabillbao.com

#### NAVARRA

948 29 01 55

info.pamplona@esic.es

[www.esic.edu](http://www.esic.edu)

ESCUELA  
INTERNACIONAL  
DE GERENCIA **eig**

**máster en dirección de marketing y gestión comercial**

**esic**

BUSINESS&MARKETINGSCHOOL  **ESIC**