

PERFIL DEL EGRESADO

Los egresados del programa académico Especialización en Gerencia de Marketing Estratégico estarán en capacidad de gerenciar el área de mercadeo de las organizaciones hacia la competitividad dentro de un entorno globalizado; aportando al desarrollo económico, social y ambiental.

CRITERIOS DE SELECCIÓN

Los criterios de selección para los aspirantes se basan en los resultados obtenidos en los siguientes aspectos:

- Entrevista: 40%
- Hoja de vida: 30%
- Promedio acumulado de calificaciones de pregrado: 30%

*El promedio acumulado mínimo para postularse a la admisión debe ser 3.5 (tres punto cinco) sobre una escala de 0.0 a 5.0 (cero punto cero a cinco punto cero).

VALOR DE LA INVERSIÓN

Valor de la matrícula por semestre	7,5 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes
Valor de contraseña de inscripción	4% de (1) SMMLV
Valor de derechos de inscripción	30% de (1) SMMLV

* La Universidad del Valle ofrece la posibilidad de financiación en tres cuotas del valor de la matrícula, así como otros medios de pago como tarjeta de crédito entre otras.

Para más información remitirse a: matriculafinanciera.univalle.edu.co/



Más
INFORMACIÓN

market@correounivalle.edu.co
Teléfono +57 (2) 321 2100 ext. 4757 - 4752
Calle 4B No. 36-00 / Edificio 124 Oficina 3021
Universidad del Valle - Sede San Fernando

<http://administracion.univalle.edu.co/especializaciones/especializacion-en-gerencia-de-marketing-estrategico>

 **Universidad del Valle**

ESPECIALIZACIÓN EN

**GERENCIA
DE MARKETING
ESTRATÉGICO**

POSGRADOS

**Facultad de Ciencias
de la Administración**

**Decisiones
de Financiación
Empresarial**

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE MARKETING ESTRATÉGICO

Sede Cali (SNIES 103851 MEN) | **Duración** 2 Semestres académicos | **Dedicación** Tiempo Parcial | **Título otorgado** Especialista en Gerencia de Marketing Estratégico | **Modalidad** Presencial (12 horas semanales) | **Horario** Viernes 5:30 p.m. a 9:30 p.m. y sábado 8:00 a.m. a 12:00 m. y 1:00 p.m. a 5:00 p.m. | **Créditos** 24

PRESENTACIÓN

El programa **Especialización en Gerencia de Marketing Estratégico** propende por formar especialistas con alto nivel de fundamentación, competencias y habilidades en la disciplina del Marketing, capaces de liderar las organizaciones en procesos y actividades de marketing para fomentar la competitividad en el marco de un entorno globalizado aportando al desarrollo económico, social y ambiental de la región y el país.

Para ello, el programa cuenta con diferentes disciplinas y campos del conocimiento, entre los que se destacan psicología, sociología, fi-

nanzas, tecnologías, administración, economía, matemáticas, los cuales son desarrollados por un equipo profesoral de alta trayectoria académica, investigativa y aplicada.

El plan de estudios del Programa tiene un total de 24 créditos. La duración del Programa es de dos (2) semestres y tiene un costo semestral de 7.5 SMMLV.

El programa desarrolla su programación para los estudiantes con un horario de clases semanal de doce (12) horas, los viernes (4) de 5:30 pm a 9:30 p.m. y los días sábados (8) de 8.00 a.m. a 5.00 p.m.

OBJETIVOS

El programa Especialización en Gerencia de Marketing Estratégico tiene el propósito de formar especialistas capaces de liderar las organizaciones hacia la competitividad, dentro de un entorno globalizado aportando al desarrollo económico, social y ambiental.

- Desarrollar habilidades para el diagnóstico y mejoramiento de la gerencia del marketing estratégico en las organizaciones.
- Analizar y evaluar los mercados de las organizaciones para el desarrollo de estrategias efectivas en marketing.
- Desarrollar las habilidades para la realización de investigaciones de mercado.
- Contribuir a la generación de conocimiento de marketing mediante el desarrollo de trabajos aplicativos en las organizaciones del medio colombiano.
- Desarrollar la creatividad e innovación para el desarrollo del marketing en las organizaciones.

*La Universidad del Valle es una institución de educación superior sujeta a inspección y vigilancia por el Ministerio de Educación Nacional

METODOLOGÍA

La metodología para el desarrollo de las asignaturas considera actividades como lectura previa, discusión, realización de talleres y estudio de casos en organizaciones de los estudiantes y de la región.

PLAN CURRICULAR

Semestre I

Créditos 12

FUNDAMENTOS DEL MARKETING ESTRATÉGICO
Créditos 3 / 60 horas

TEMAS

Fundamentos, enfoques y escuelas del marketing 12 h. | **Creatividad e innovación** 12 h. | **Análisis Externo e Interno** 24 h. | **Análisis Externo e Interno** 12 h.

ESTRATEGIAS DE MARKETING I

Créditos 3 / 36 horas

TEMAS

Estrategias Producto/Servicio - Precio y Canales 12 h.

ESTRATEGIAS DE MARKETING II
Créditos 3 / 24 horas

TEMAS

Comunicaciones Integradas de Marketing (CIM) 12 h.

ESTRATEGIAS DE MARKETING III

Créditos 3 / 36 horas

TEMAS

Marketing de productos intangibles 24 h. | **Servicio al Cliente** 12 h.

Semestre II

Créditos 12

GERENCIA DEL MARKETING
Créditos 3 / 48 horas

TEMAS

Marco jurídico, ética y responsabilidad del Marketing 24 h. | **Gerencia de Ventas** 24 h.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
Créditos 3 / 48 horas

TEMAS

Comportamiento del consumidor 24 h. | **Investigación cualitativa y cuantitativa** 24 h.

ELECTIVA
Créditos 3 / 24 horas

TEMAS

Electiva I 12 h. | **Electiva II** 12 h.

PROYECTO DE MARKETING ESTRATÉGICO
Créditos 3 / 36 horas

TEMAS

Diseño y formulación del plan de Marketing 24 h. | **Finanzas aplicadas al Marketing** 12 h.