

DIPLOMADO EMPRESARIAL

LOYOLA
SCHOOL *of*
BUSINESS

GERENCIA DE MARKETING **Mk**

**Business
Intelligence**

Loyola Project Achievements

Creación, implementación y consolidación
de tu proyecto empresarial y profesional.



LOYOLA GLOBAL
HEMISPHERIC



LOYOLA ESCUELA
EMPRESARIAL
PARA LAS AMÉRICAS

4,500+

Mas de 4,500 egresados de Loyola Escuela Empresarial para Las Américas que se han entrenado empresarial y profesionalmente para participar en el

DESARROLLO, la PRODUCTIVIDAD y la COMPETITIVIDAD

de Guatemala

22

Diplomados

3

Maestrías

3

Bachelors

32

Exposiciones
empresariales

768

Charlas de
Competitividad

INSCRÍBETE...

y se Protagonista de tu desarrollo, tu productividad
y tu competitividad



Programa dirigido a:

M_k

El Diplomado Empresarial de **GERENCIA**

DE MARKETING, es un programa impartido por Loyola School of Business, miembro de Loyola Escuela Empresarial para Las Américas de Guatemala y con la cooperación de Loyola Global Hemispheric, Estados Unidos. Ambas entidades acreditadas por EQAC - Education Quality Accreditation Commission / Comisión de Acreditación de la Calidad de la Educación.

El Entrenamiento Empresarial y Profesional de Gerentes de Mercadeo, Ejecutivos, Asistentes y Personal del Departamento de Mercadeo, Empresarios, Profesionales, Estudiantes Universitarios con estudios arriba de tres años y Personal de Empresas que necesitan el Entrenamiento Empresarial que les permitirá comprender, visualizar y generar sus estrategias de Marketing en el competitivo mundo de las empresas de hoy.

Ha sido diseñado para proveer a los Participantes un Entrenamiento Empresarial con los conocimientos actualizados y las herramientas necesarias para incursionar con éxito dentro de las oportunidades, retos y desafíos del mundo cada día más competitivo de los negocios de hoy.





OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Loyola Project Achievements

Preparar al Participante para la importante creación, implementación o consolidación en el logro de su proyecto empresarial y profesional.

Crear en el Participante el interés por el constante procesamiento y manejo de la **Inteligencia de Negocio** que le permita actualizar el pensamiento estratégico necesario para formular sus respectivas estrategias de Mercadeo.

Proveer al Participante de las Herramientas del Marketing que le permita la planeación estratégica de su marketing

Ejercitar al Participante en el uso de las herramientas del Marketing que le permita formular de forma estratégica, el Lanzamiento, el Posicionamiento, la Consolidación y la Competitividad de sus Productos y Servicios en el competitivo mercado nacional, regional, internacional y global.

Asimismo, formar y entrenar al Participante con la Visión Hemisférica y Global, que exigen actualmente los mercados.

Desarrollar el Liderazgo, la Actitud y la Mentalidad enfocada hacia la Creatividad, la Innovación, la Flexibilidad, la Agilidad al Cambio, la Ética y la Alta Motivación.



STEP UP
to marketing
leadership

Metodología LEARNING BY DOING



En el Programa de Diplomado Empresarial de **GERENCIA DE MARKETING**, se aplica la metodología Learning by Doing, Aprendiendo Haciendo, que orienta al Participante a llevar la teoría a la acción, poner en práctica la inteligencia de negocio y promover el análisis de los escenarios profesionales del mundo del marketing.

Nuestra Metodología de Entrenamiento Empresarial y Profesional de Loyola comprende:

BUSINESS INTELLIGENCE:

Teoría e Información específica del marketing empresarial y social empresarial.

PRÁCTICAS METODOLÓGICAS EMPRESARIALES:

- 1) Desarrollo del Portfolio Gerencial de Loyola
- 2) Ensayo de Inmersión a los Escenarios del Desarrollo, la Productividad y la Competitividad Hemisférica Global
- 3) Charlas de Competitividad de Loyola
- 4) Proyecto Empresarial de Cierre
- 5) Exponegocios de Loyola

Metodología teórico-práctica que le permite obtener los conocimientos profundos, así como desarrollar las habilidades de la gerencia de marketing.

Aplicación de la metodología Learning by Doing en la consolidación de tu proyecto empresarial y profesional



PLAN DE ESTUDIOS

El plan de estudios del Diplomado Empresarial de **GERENCIA DE MARKETING**, presenta un diseño curricular de 5 módulos, dividido en dos áreas: Área temática del contenido modular y Área de prácticas metodológicas empresariales.

TOTAL DE HORAS DE ESTUDIO: 200 HORAS

Distribuidas en 80 horas presenciales, 80 horas de estudio personal no presencial y 40 horas no presenciales asignadas a las prácticas metodológicas empresariales durante los 10 meses que dura el programa.

Valoración en créditos académicos:

Área temática de cada módulo:	6 créditos
Área de prácticas metodológicas de cada módulo	2 créditos
Total de créditos del diplomado:	40 créditos



DIPLOMADO EMPRESARIAL DE GERENCIA DE MARKETING

La malla curricular del programa de acuerdo al criterio de perfeccionamiento y actualización académica, podría ser sujeta de variación en su forma y en su nominación de módulo por parte de Loyola Escuela Empresarial para Las Américas.

malla curricular

El diseño de la malla

curricular, se orienta a desarrollar en el Participante el dominio y conocimiento teórico del diplomado y a desarrollar la destreza en el manejo de las herramientas de la gestión de marketing que le provee el perfil profesional y empresarial para la gestión de su empresa u organización

Módulo I: **EL MARKETING**

1. Liderazgo, Productividad y Competitividad
2. Planeación Estratégica
3. La Administración del Marketing
4. Productividad y Competitividad
5. El Portfolio Gerencial de Loyola

PRÁCTICA EMPRESARIAL: Presentación del Portfolio Gerencial de Loyola, aplicado a su actividad económica de interés

Módulo II: **LA SEGMENTACIÓN Y EL POSICIONAMIENTO**

1. Segmentación de Mercados
2. Estrategia de Diferenciación y Posicionamiento
3. El Ensayo de Inmersión a los Escenarios de la Productividad y la Competitividad, aplicado al tema de su Diplomado.

PRÁCTICA EMPRESARIAL: Presentación del Ensayo de Inmersión a los Escenarios de la Productividad y Competitividad

Módulo III: **LOGÍSTICA, PRODUCTOS, SERVICIO Y DISTRIBUCIÓN**

1. Conceptos y Clasificación de Productos y Servicios
2. El Marketing Mix
3. Fijación de Precios
4. Canales de Distribución
5. Las Charlas de Competitividad de Loyola, aplicadas a su diplomado

PRÁCTICA EMPRESARIAL: Presentación de Charlas de Competitividad de Loyola

Módulo IV: **INVESTIGACIÓN Y PLAN DE MERCADEO**

1. Investigación de Mercados
2. El Plan de Mercadeo
3. El Proyecto de cierre

PRÁCTICA EMPRESARIAL: Presentación del PROYECTO DE CIERRE

Módulo V: **MARKETING INTERNACIONAL: INVESTIGACIÓN Y PLAN DE MERCADEO**

1. Mercadeo Internacional
2. La Cadena del Suministro
3. Adaptación y Estandarización Global de Productos y Servicios
4. Exponegocios de Loyola

PRÁCTICA EMPRESARIAL: Presentación de Exponegocios de Loyola





EVALUACIÓN:

Cada módulo, es evaluado de 1 a 100 puntos

Cada módulo se considera aprobado con nota de 61 puntos

Al final del programa, en el Certificado de notas, se hará constar el promedio total de las notas obtenidas en el programa.

El programa es aprobado con nota de 61 puntos.

Se considera un desempeño de excelencia y competitividad con una nota arriba de 90 puntos.

EVALUACIÓN DEL ÁREA TEMÁTICA	
a) Evaluación del contenido temático	20 puntos
b) Asistencia y participación	20 puntos
c) Talleres	20 puntos
Total de puntaje numérico	60 puntos
EVALUACIÓN DEL ÁREA DE PRÁCTICAS METODOLÓGICAS EMPRESARIALES	
a) Organización y trabajo individual ó en equipo	10 puntos
b) Investigación, innovación y creatividad	10 puntos
c) Cumplimiento de estándares de calidad	10 puntos
d) Desarrollo, productividad y competitividad	10 puntos
Total de puntaje numérico	40 puntos
Evaluación total	100 puntos



LOYOLA ESCUELA EMPRESARIAL PARA LAS AMÉRICAS

Loyola Escuela Empresarial para Las Américas, es una Escuela de Negocios fundada en el año 2000 en la Ciudad de Guatemala, por un grupo de empresarios y profesionales que comparten principios filosóficos de San Ignacio de Loyola

Diseño y operación de programas de formación académica y de entrenamiento empresarial y profesional

Dentro de sus propósitos, Loyola tiene como objetivo impartir programas de formación académica y de entrenamiento empresarial y profesional con el objeto de contribuir al desarrollo, la productividad y la competitividad de los sectores empresariales y profesionales.

FORMACIÓN EJECUTIVA DE LAS ESCUELAS DE NEGOCIOS EN EL DESARROLLO ECONÓMICO MUNDIAL

Las Escuelas de Negocios están desempeñando un rol de suma importancia en la formación y entrenamiento de los profesionales y los empresarios que vienen liderando ó, que están por asumir papeles de liderazgo en sus organizaciones.

La versatilidad y el desafío que enfrentan los negocios, las empresas y organizaciones de hoy, demandan profesionales con liderazgo y rapidez de adaptación a las nuevas tendencias de gestión de los negocios.

Las Escuelas de Negocios, proveen una formación de carácter ejecutivo que se orienta a desarrollar las capacidades de ejecución y operación de los planes, procesos y metas de crecimiento de las empresas.

Promueven procesos de gestión basados en la innovación, la creatividad, la toma de decisiones, el emprendimiento y la visión global de los negocios. Las Escuelas de Negocios, persiguen el desarrollo de las habilidades directivas, impulsando la creación de nuevos modelos de gestión y nuevos modelos de negocio.

EL ENTRENAMIENTO EMPRESARIAL Y PROFESIONAL

Hace varios años que es reconocida la importancia de las Escuelas de Negocios en la formación de profesionales para la dirección y gestión de las empresas y organizaciones que en las últimas décadas, se ven presionadas por la alta competitividad empresarial y organizacional.

Éste creciente desafío, ha permitido que las Escuelas de Negocios formen profesionales y empresarios con sólidos conocimientos y habilidades de gestión que les permita alcanzar el crecimiento de sus organizaciones.

4,500 Y + EGRESADOS CONTRIBUYENDO CON EL DESARROLLO DE GUATEMALA

En Loyola, como Escuela de Negocios, alrededor de 4,500 empresarios, profesionales, universitarios y personal de empresas, han complementado con los diplomados empresariales de Loyola, su formación continua empresarial y profesional para incrementar su eficiencia, competitividad y productividad, contribuyendo a su desarrollo profesional, empresarial, personal, familiar y de nuestro país.

Loyola School of Business, es la unidad académica de Loyola Escuela Empresarial para Las Américas de Guatemala, que imparte los programas de diplomado en el área de negocios.

Bienvenidos, será un gusto apoyarle en su desarrollo profesional y empresarial.



INFORMACIÓN

Loyola Escuela Empresarial
para Las Américas

Sede Guatemala

4a. Av. 21-25, Zona 14.
Ciudad de Guatemala

Teléfonos:

2368-2775 y 2367-2089

Emails:

Admisiones-loyola@loyolacentroamerica.org
diplomadosloyola@loyolaguatemala.org

Sede Quetzaltenango

Edificio Rivera
11 Av. 4-07, zona 1
2º. Nivel, oficina 212

Teléfonos:

7763-2056 y 7763-2059

Email:

diplomadosloyolaquet@loyolaguatemala.org

DIPLOMADO EMPRESARIAL DE GERENCIA DE MARKETING

Este programa puede impartirse dentro de la
empresa para sus colaboradores en modalidad

Loyola InCompany.

Solicite información específica.



WWW.LOYOLACENTROAMERICA.ORG



Con el apoyo de:

LOYOLA GLOBAL HEMISPHERIC

www.loyolaworldwide.org



creating
LEADERSHIP