

ENGAGEMENT TENDENCIAS  
MARCAS consumidor  
estrategias VENTAS  
ANALÍTICA



**Con opción a Diplomado  
de Marketing Digital  
y Redes Sociales**

# MAESTRÍA EN MERCADEO

No. CTDA-029-2018 3 de abril de 2018 (ACTUALIZACIÓN)

*Educación que transforma a los líderes del mañana*

-  **Fecha de Inicio:** Julio 2021
-  **Modalidad:** 100% Presencial en Panamá
-  **Duración:** 18 meses
- Horario Ejecutivo\*
- Martes y Jueves (6:00 pm - 10:00 pm)
- Membresía:** American Marketing Association\*
- Idioma:** Español\*

\* La Membresía a la American Marketing Association tendrá vigencia por 1 año, una vez el estudiante se haya inscrito en la Maestría en Mercadeo.



## OBJETIVOS

- Formar ejecutivos con una visión global e integradora del área de Marketing.
- Desarrollar habilidades para analizar el mercado e identificar oportunidades estratégicas.
- Facilitar las herramientas para diseñar estrategias competitivas. Potenciar las capacidades directivas y personales del estudiante.
- Formar ejecutivos capaces de interactuar con todas las áreas funcionales y procesos de la empresa, para proponer u optimizar con una visión integral, las estrategias que permitan atraer clientes, satisfacer sus necesidades, así como establecer relaciones duraderas y rentables con ellos.
- Actualizar al estudiante en las últimas tendencias, técnicas y procedimientos del área de mercadeo, innovación, creatividad y negociación internacional.



AMERICAN MARKETING ASSOCIATION

\* Cada materia es impartida en modalidad presencial y en formato intensivo (4 semanas consecutivas).

\* Algunas clases incluyen materiales en inglés, el estudiante debe poseer un dominio básico del idioma inglés.

# Valores que marcan la diferencia

- ✓ Nivel académico de excelencia
- ✓ Profesores expertos en su área y con trayectoria profesional comprobada
- ✓ Único programa en Panamá con asignaturas 100% en el área de Mercadeo
- ✓ Metodología de enseñanza práctica utilizando casos de estudio y simulaciones especializadas.
- ✓ Certificado de participación de MarketPlace Simulations
- ✓ Diplomado en Marketing Digital y Redes Sociales
- ✓ Acceso a la prestigiosa Bolsa de Trabajo de QLU
- ✓ Participación en EXMA Panamá
- ✓ Modalidad 100% presencial con clases en formato ejecutivo
- ✓ **Semana Internacional en Estados Unidos**

## ACREDITACIÓN



**Quality Leadership University** y todos sus programas académicos están acreditados por CONEAUPA mediante la **Resolución No.08-2012-CONEAUPA**.

CONEAUPA está conformado por MEDUCA, el Consejo Nacional de Evaluación y Acreditación de la Educación Superior Universitaria de Panamá, la Comisión Técnica de Desarrollo Académico (CTDA), el Consejo de Rectores de Panamá y la Asociación de Universidades Privadas de Panamá.

**¡Postúlate Ahora!**



## EN MARKETING DIGITAL Y REDES SOCIALES

Los estudiantes de la **Maestría en Mercadeo** podrán optar por cursar el **Diplomado en Marketing Digital y Redes Sociales** ofrecido por **QLU** y así complementar los conocimientos adquiridos en las siguientes áreas:

- 1** Introducción al Marketing Digital (Online) & Creación de Webs Corporativas con WordPress (Presencial)
- 2** Posicionamiento SEO y Publicidad en AdWords (Online) y Aplicación (Presencial)
- 3** Community Manager y Redes Sociales (Online y Presencial)
- 4** Fundamentos y aplicación del posicionamiento de la publicidad en Redes Sociales y Analítica Web (Online y Presencial)

**Prof. Néstor Romero**



**CONOCE MÁS  
AQUÍ** 

Los estudiantes de la **Maestría en Mercadeo** tendrán hasta un año después de concluido el programa para cursar el **Diplomado en Mercadeo Digital y Redes Sociales** ofrecido por **QLU**. El inicio de la Maestría está sujeto a lograr un mínimo de 20 estudiantes en el programa.

# SEMANA INTERNACIONAL

Por más de dos décadas, **Quality Leadership University** ha tenido el honor de forjar relaciones estratégicas con universidades de gran prestigio a nivel global. La internacionalización es clave para fomentar espacios de creatividad, colaboración e innovación y, con ello, formar a líderes con una visión global que verdaderamente aporten al desarrollo sostenible de la nación y de la región. Para cumplir este cometido, tenemos la convicción de integrar experiencias internacionales como pilar esencial de todos nuestros programas académicos, desde la conformación del contenido académico, las diversas nacionalidades representadas en el cuerpo docente y en nuestra población estudiantil, hasta el diseño de semanas internacionales que se lleven a cabo alrededor del mundo.

Los estudiantes de la Maestría en Mercadeo tendrán la oportunidad de participar de la **Semana Internacional** que anualmente se lleva a cabo en **Estados Unidos**.

El contenido programado para la Semana Internacional incorpora:

- ✓ Tour guiado del campus
- ✓ Conferencias Internacionales
- ✓ Visitas a top empresas como: Chevrolet, Yum! Brands (KFC, Pizza Hut, Taco Bell & The Habitat Burger Grill), UPS, Humana, Papa John's International, Caterpillar, State Farm Insurance, entre otras.
- ✓ City Tour

La Semana Internacional se llevará a cabo en Louisville, Kentucky o en Chicago, Illinois. La inversión en la Maestría incluye el programa académico de la Semana Internacional y los tours en la ciudad elegida y del campus universitario. La inversión en la Maestría no incluye tiquete aéreo, ni hospedaje o alimentación durante la Semana Internacional. La participación es opcional.

[WWW.QLU.PA](http://WWW.QLU.PA)

**¡Postúlate Ahora!**



# NETWORKING

Uno de los factores más importantes al momento de seleccionar un programa de maestría es evaluar el perfil de la población estudiantil de dicho programa, ya que esto se traduce en una experiencia educativa más enriquecedora y en potenciar la red de contactos (networking) a nivel personal y profesional.

Conoce más sobre tus potenciales compañeros de clase:



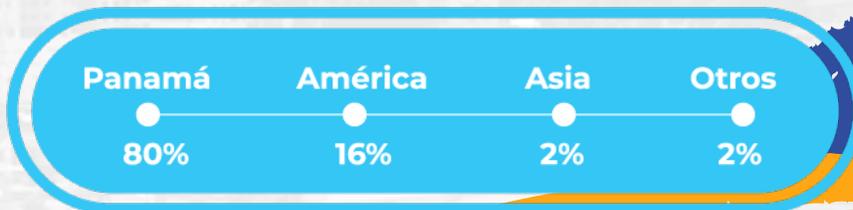
**FEMENINO 80%**



**MASCULINO 20%**

**Edad promedio 28 años**

## Población Estudiantil - Post-Grados TOP NACIONALIDADES



[WWW.QLU.PA](http://WWW.QLU.PA)

**¡Postúlate Ahora!**



# MAESTRÍA EN MERCADEO

## Carreras Pre-Maestrías



Administración de Empresas



Ingeniería



Comunicación



Mercadeo



Otras Disciplinas

En adición a lo anterior, como egresado de **Quality Leadership University**, tendrás acceso a una diversa red de egresados de más de **2,500 profesionales** que influyen directa e indirectamente en el desarrollo sostenible de Panamá y de la Región.



CONOCE NUESTRA

**VIDA ESTUDIANTIL**



# PROGRAMA ACADÉMICO

*Educación que transforma a los líderes del mañana*

| ASIGNATURA   | DESCRIPCIÓN   |
|--|---|
| <b>MKT 605 Investigación de Mercados</b>               | Aplicación de información cualitativa y cuantitativa relevante para las decisiones de marketing en la organización. Incluye temas como diseño de investigación, recopilación de datos primarios y secundarios, uso de paquetes estadísticos y empleo de datos de escáneres y técnicas basadas en la web para satisfacer las necesidades de información de marketing.                    |
| <b>MKT 610 Conducta del Consumidor</b>                 | Información de las ciencias conductuales y cuantitativas que se relacionan con el comportamiento del consumidor. Presenta información económica, psicológica, de comunicaciones y culturales, y hallazgos de investigación que intentan describir la forma y la estructura del comportamiento del consumidor.   |
| <b>MKT 615 Retailing – Mercadeo al por Menor</b>       | Fundamentos de la estrategia y la gestión de tiendas. Se estudian temas como el entorno minorista, la estrategia del mercado minorista, la estrategia financiera, la gestión de mercancías y la gestión de tiendas. Se estudia el uso de la tecnología en el comercio minorista.  |
| <b>MKT 620 Gerencia de Ventas: Dirección Comercial</b> | Incluye la planificación de ventas y las operaciones de ventas en el contexto contemporáneo de la comunicación digital rápida dentro de la cadena de suministro. Se estudian temas de gestión de territorio, previsión de ventas, creación de relaciones, motivación, reclutamiento, compensación y cuestiones éticas.  |
| <b>MKT 665 Mercadeo Negocio a Negocio (B2B)</b>        | Estudio de la comercialización de bienes y servicios a otras organizaciones. Se presta especial atención al descubrimiento de las necesidades del mercado industrial y cómo estas se traducen en productos y servicios, y al desarrollo de la mezcla de marketing industrial y su gestión adecuada.   |
| <b>MKT 635 Branding – Gerencia de Marcas</b>           | Examina la creación y promoción de una marca. Abarca temas sobre la identidad de marca y la estrategia de gestión de la marca, y en particular cómo se debe gestionar la identidad de marca para afectar positivamente el rendimiento de una empresa.   |
| <b>MKT 640 Comunicación Integral de Mercadeo (IMC)</b> | Un curso centrado en el uso del pensamiento crítico y analítico para desarrollar y aplicar estrategias de marketing eficaces. Explora las diversas formas de comunicación persuasiva. Abarca temas de relaciones públicas, publicidad, promoción de ventas, marketing relacional, marketing directo, marketing de bases de datos, marketing digital, globalización y ética empresarial. |

# PROGRAMA ACADÉMICO

*Educación que transforma a los líderes del mañana*

| ASIGNATURA                                      | DESCRIPCIÓN  |
|---|--|
| <b>MKT 650 Mercadeo Estratégico</b>             | Se enfoca en el análisis de problemas y decisiones de marketing. Enfatiza los aspectos estratégicos y cuantitativos de los procesos de toma de decisiones en marketing. Busca comprender cómo las empresas obtienen y mantienen una ventaja competitiva. Los temas incluyen el análisis de los mercados y el desarrollo de la estrategia de la empresa en todas las disciplinas de negocio.  |
| <b>MKT 660 Mercadeo de Servicios</b>            | El curso se centra en organizaciones de servicio donde el producto no es tangible. Busca comprender y administrar la experiencia del servicio, la calidad del servicio, el equilibrio de la demanda, el manejo de reclamos y la recuperación del servicio.   |
| <b>MKT 630 Gestión de Segmentos y Productos</b> | Se enfoca en la estrategia y análisis del proceso de manejo de categorías y segmentos como unidad estratégica de negocio del minorista/productor. Estas estrategias ayudan a definir el propósito de cada categoría en la tienda, más allá del rol de la categoría. Incluye temas de desarrollo de estrategias que consideran las tiendas de consumo, la imagen del minorista y el carácter competitivo de las categorías.   |
| <b>MKT 670 Inteligencia de Mercados</b>         | Este curso utiliza métodos de investigación cualitativos y cuantitativos para comprender e interpretar las actitudes, los sentimientos y el comportamiento de los consumidores. Abarca la selección y aplicación de investigación de mercado apropiada para obtener inteligencia de consumo, interpretarla y aplicarla a problemas de marketing. Hace énfasis en cómo se complementan los métodos cuantitativos y cualitativos y las ventajas de combinar ambos métodos.                       |
| <b>MKT 690 Consultoría en Mercadeo</b>          | En este curso aplicarán los conocimientos aprendidos en el asesoramiento de una pequeña o mediana empresa. Se analizarán datos, conceptos y técnicas y se conducirán investigaciones de mercado. Los estudiantes utilizarán su creatividad e innovación para identificar oportunidades y diagnosticar problemas que les permitan el desarrollo de un plan de marketing que contribuya al alcance de los objetivos estratégicos de la empresa seleccionada.                                     |
| <b>MKT 675 Marketing Digital</b>                | Este curso brinda al estudiante los conceptos básicos, técnicas y aplicaciones del Marketing Digital, así como también el análisis, simulación de situaciones y casos concretos reales. Se enfoca en el concepto de Inbound Marketing o Marketing de Atracción 2.0 que establece nuevas formas de conectar y generar respuestas, emociones y vínculos más estrechos entre marcas y consumidores. Se hace uso de diferentes herramientas, canales y medios que Internet pone a nuestro alcance. |
| <b>MKT 695 Proyecto de Graduación</b>           | El proyecto de graduación consiste en realizar un plan de mercadeo para un nuevo producto o servicio, preferiblemente innovador, aplicando todo los conocimientos, habilidades y experiencias adquiridas durante cada materia de la Maestría.  |

# DISTRIBUCIÓN DE LAS ÁREAS DE CONOCIMIENTO

*Educación que transforma a los líderes del mañana*



**¡Postúlate Ahora!**

# CUERPO DOCENTE



## Jorge Silva

Es Ingeniero Civil por la Universidad de San Carlos de Guatemala y Magíster en Administración de Empresas (MBA) por INCAE. Cuenta con más de 20 años de experiencia como docente especializándose en marketing estratégico, dirección estratégica y gestión de segmentos y productos. Actualmente, Jorge funge como CEO de Harinas del ISTMO.



## Roxana Chacón

Es Licenciada en Administración de Empresas por la Universidad Metropolitana (Venezuela) y Magíster en Marketing por la Universidad de Chile. En adición a su especialización en Marketing Estratégico, Branding y Marketing de Servicios, Roxana está certificada como EXMA Speaker. Ha ocupado posiciones de liderazgo en distintas categorías de negocio tales como: Centros Comerciales AAA, Medios de Comunicación, Real Estate, entre otras industrias. Roxana también es socia-fundadora de Lovemarks Boutique, empresa consultora en Branding y Marketing de Servicios.



## Néstor Romero

Es Ingeniero por la Universidad de Córdoba (España), Magíster en Dirección Comercial y Marketing, Magíster en Neuromarketing, Magíster en Marketing Digital y Redes Sociales, y MBA por la Universidad Rey Juan Carlos I (España). En adición a lo anterior, es presidente de la Asociación Europea de Marketing Digital – European Digital Marketing Association (AEMD) y vicepresidente de la Asociación Europea de Neuromarketing (AEN). Es experto en marketing digital y en neuromarketing, conferencista internacional, profesor universitario e investigador. Con más de 20 años de experiencia, ha desarrollado más de 500 proyectos en más de 30 países del mundo, en adición a ser socio fundador de 5 empresas. Compagina su labor profesional gestionando gran variedad de proyectos online en múltiples países del mundo con la docencia en reconocidas universidades y escuelas de negocio, entre ellas: Quality Leadership University, Universidad Europea Miguel de Cervantes, Universidad de Chile, Universidad de Granada, Universidad Nacional a Distancia (UNED) de España o Instituto Superior Europeo de Economía y Negocios (ISEEN).

Contáctanos



**¡Postúlate Ahora!**



# CUERPO DOCENTE



## **Iris Dickert**

Es Licenciada en Administración de Empresas por la Universidad del Istmo, Magíster en Marketing por la Universidad de Chile y postgrados en Locución por la USMA y Educación Virtual por Quality Leadership University. Ha trabajado con marcas de renombre, tales como: Dell, Nissan, Maersk, Kimberley-Clark, Glidden, Estrella Azul, entre otras. Iris se especializa en Investigación de Mercado, Marketing Estratégico, Comunicación Corporativa y en FMCG.



## **Gabriel Carrascosa**

Es Licenciado en Administración de Empresas por University of Wales y Magíster en Neuromarketing y Comportamiento del Consumidor por la Universidad Miguel de Cervantes y la Universidad de Nebrija. Director y profesor del Curso de Experto Universitario en Neuromarketing y comportamiento del Consumidor en la Universidad de Nebrija, con presencia en Madrid, Málaga y Marbella. Gabriel también se desempeña como Director de FusiónLab, Laboratorio de Neuromarketing Aplicado con presencia en España y en América Latina. Se especializa en Conducta del Consumidor, Investigación de Mercado y Neuromarketing.



## **María Alejandra Quintero**

Es Licenciada en Administración con Énfasis en Mercadeo y Publicidad, por la Universidad del Istmo, Magíster en Administración de Empresas (MBA) por Florida International University y Magíster en Marketing por la Universidad de Chile. Con más de 10 años como docente, María Alejandra también funge como Decana Académica de Quality Leadership University. Se especializa en Marketing Estratégico, Comunicación Corporativa y Marketing de Servicios.



## **Fernando Jaén**

Es Licenciado en Administración de Empresas de University of Louisville y un MBA de Florida International University. Fernando cuenta con la certificación de Global Competitiveness Leadership (Georgetown University). Actualmente es Director de Marketing en Cervecería Nacional / ABInBev Panamá. También ha trabajado para Felipe Motta, S.A. Se especializa en IMC, Marketing Estratégico e innovación.



## **Elizabeth Bruce**

Es Licenciada en Marketing por University of New York's Empire State College y cuenta con un Magíster en Marketing por la Universidad de Chile. En adición a su labor como docente, Elizabeth es Directora Comercial y Marketing de Quality Leadership University. Se especializa en mercadeo, mercadeo digital y ventas de productos de capacitación y desarrollo profesional, servicio al cliente, así como de servicios de consultoría en Recursos Humanos.

## REQUISITOS DE ADMISIÓN

Pago de postulación por \$250 USD\*

Llena tu Formulario de Solicitud QLU **aquí**



CV en español



Cédula o Pasaporte



Dos (2) cartas de recomendación



Créditos oficiales grado de licenciatura



Copia confrontada del título oficial de licenciatura



Entrevista

## INVERSIÓN

La Maestría en Mercadeo representa una inversión de \$6,750 USD.  
Este valor incluye :

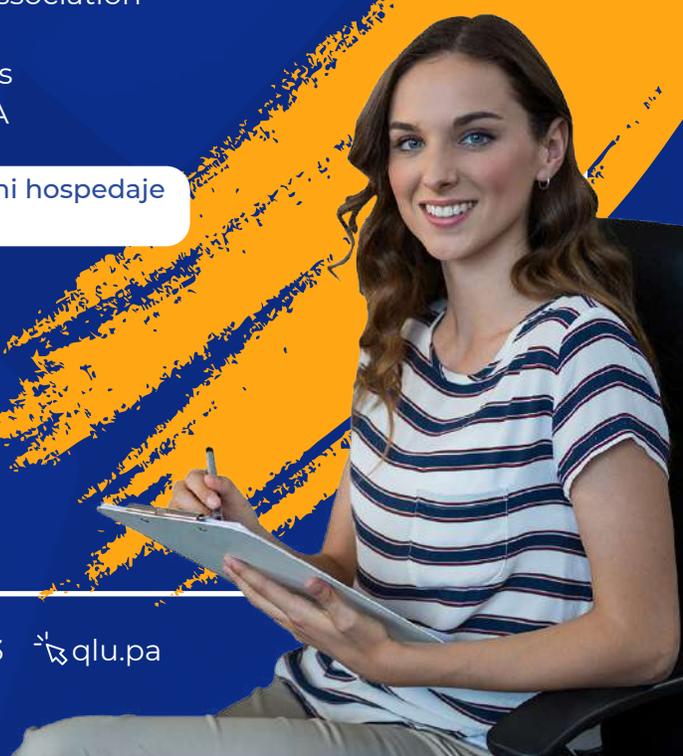
- ✓ Membresía por un año al American Marketing Association
- ✓ Participación a una edición de EXMA Panamá
- ✓ Diplomado en Marketing Digital y Redes Sociales
- ✓ Participación en la Semana Internacional en USA

La inversión en la Maestría no incluye tiquete aéreo, ni hospedaje o alimentación durante la Semana Internacional.

**¡Postúlate Ahora!**



\* La cuota de postulación no es reembolsable.



*Educación que transforma  
a los líderes del mañana*

WWW.QLU.PA

**¡Postúlate Ahora!**



## **CONTÁCTANOS**

✉ [maestrias@qlu.pa](mailto:maestrias@qlu.pa) ☎ 264-0777 📞 +507 6030 8533 🖱 [qlu.pa](http://qlu.pa)

 Quality Leadership University    @qlupanama

---

Quality Leadership University  
Calle 45, Bella Vista, Ciudad de Panamá