

PRESENTACIÓN

El entorno social, económico, cultural, laboral, científico y tecnológico que se vive hoy en día no sólo en nuestro país si no también ante la perspectiva de un mundo globalizado requiere de formar profesionales competitivos en las diversas áreas del saber, capaces de satisfacer las necesidades que se presenten en su actuar cotidiano, lo que hace posible alcanzar un mejor nivel de vida.

En la Universidad de Negocios ISEC es un valor intrínseco la formación de profesionales competentes en el ámbito laboral desde una perspectiva tecnológica, crítica y sustantiva, provocando la transformación permanente de sus planes y programas de estudio.

MODELO EDUCATIVO

Atendiendo a la misión, filosofía y declaración de principios, se establece el siguiente modelo educativo.

Áreas de Formación:

- Área Básica.
- Área Metodológica.
- Área de Formación Disciplinaria.
- Área de Especialización.

Esta estructura ha sido diseñada en apego a los constantes cambios y crecientes necesidades sobre todo de conocimientos que son los que cambian el entorno educativo de nuestro país. Esto permite egresar profesionistas mejor preparados encaminados en campos específicos que demande el campo laboral.

ESTRUCTURA

El currículum está administrado en cuatro cuatrimestres. Gracias a su flexibilidad, permite cursar dos materias cada 7 sábados, para que el alumno maneje el tiempo acorde a sus necesidades.

Para obtener el grado de maestro deberá acreditar la totalidad del plan de estudios, contar con el título a nivel licenciatura y presentar ante un sínodo un trabajo de investigación.

OBJETIVO GENERAL

Formar profesionistas en el área que con los conocimientos y capacidad para aprovechar la administración y el uso de las bases de datos con la finalidad de impulsar el posicionamiento de productos y servicios dentro de mercados potenciales, así mismo identificar las plataformas de mercadotecnia que deben ser los fundamentos para diseñar estrategias de

negocios exitosas en beneficio de la detección y atención de las necesidades expresadas por los clientes y consumidores.

Que los profesionistas de esta maestría puedan diseñar investigaciones de mercado que permitan orientar la definición de objetivos en mercadotecnia, con la finalidad de lograr una segmentación de mercados diferenciada para canalizar los productos o servicios con oportunidad, a un costo accesible, en el lugar y momento adecuado, garantizando con ello la efectividad de la marca, en la búsqueda de lealtad y fidelidad por parte de los mercados de consumo.

Desarrollar profesionistas con los conocimientos que les permitan estructurar un Plan de Mercadotecnia que pueda aplicarse en mercados cautivos de la competencia y vírgenes, cuyo impacto favorezca resaltar las características, beneficios o atributos de una empresa y sus marcas, donde además, se establezca el criterio de costo beneficio en las inversiones realizadas por la promoción y la publicidad, considerando medidas y acciones para la expansión nacional e internacional de la marca.

PERFIL DE INGRESO

Licenciados o pasantes que hayan cursado cualquier carrera, con interés en el mundo de los negocios.

PERFIL DE EGRESO

El egresado de la Maestría en Mercadotecnia, será una persona transformada por la educación, con plena convicción de la importancia de su formación profesional.

CONOCIMIENTOS

- Para detectar focos de negocio rentables para la empresa.
- Identificar las necesidades de los clientes a través de la aplicación de la investigación de mercados.

• Conocer cómo se desarrollan los plus adicionales para un producto o servicio que les permita diferenciarse de la competencia.

• Conocer cómo se aplica la estrategia B2B (Negocio a Negocio).

• Conocer cómo se aplica la estrategia B2C (Negocio a Consumidor).

• Conocer cómo se diseñan los planes de mercadotecnia domésticos e internacionales.

• Conocer la evaluación financieramente de las campañas de publicidad.

• Conocer cómo se determina la logística para establecer rutas de distribución.

• Conocer la aplicación de la tecnología para comercio electrónico.

HABILIDADES

• Demostrar capacidad de negociación.

• Manejo de habilidades gerenciales para vender proyectos rentables.

• Innovar ante la falta de recursos para mercadotecnia.

• Lograr el posicionamiento de marca en la mente de consumidores.

• Analizar costos de oportunidad para ingreso a mercados nuevos.

• Encontrar información que valide la imagen de marca.

• Potencializar la comercialización en mercados diferenciados.

• Convencer a inversionistas para destinar recursos hacia la publicidad.

ACTITUDES

• Gran sentido de creatividad e innovación.

• Características de liderazgo que se puedan reflejar en la marca.

• Enfrentar situaciones de contingencia con manejo de información.

• Toma de decisiones inteligentes para expansión y crecimiento.

• Desarrollar planes de negocios prósperos en evaluación de costo beneficio.

• Aceptación de reto para enfrentar la competencia de manera honesta.

• Disposición para realizar procesos de investigación permanentes.

• Considerar el análisis de información de manera profunda y pertinente dentro de los procesos de posicionamiento de marca.

• Diseñar propuestas para lograr la fidelización de los consumidores a la marca.

• Disposición para encontrar alternativas que permitan llevar satisfactores a mercados de consumo masivo a un costo accesible.

• Cuidar los valores ecológicos dentro de las campañas de publicidad tratando de informar y persuadir a los mercados potenciales sobre el cuidado extremo de los recursos naturales.

CAMPO LABORAL

El egresado de esta maestría podrá desarrollarse en ámbitos diversos como: profesionista independiente, asesor o consultor del entorno empresarial, así como en el sector público, asegurando un liderazgo dentro de su labor profesional.

PLAN DE ESTUDIOS

PRIMER CUATRIMESTRE

- Bases de Mercadotecnia Corporativa.
- Segmentación de Mercados.
- Administración de Bases de datos.
- Fundamentos Estadísticos para Mercadotecnia.

SEGUNDO CUATRIMESTRE

- Análisis de la Investigación de Mercados.
- Red y Logística de Distribución.
- Gerencia de Marca.
- Identidad Corporativa.

TERCER CUATRIMESTRE

- Evaluación y Medición de Medios Masivos de Comunicación.
- Estrategias para Ciclo de Vida del Producto o Servicio.
- Mercadotecnia B2B y B2C.
- Programas de Servicios.

CUARTO CUATRIMESTRE

- Plan de Mercadotecnia.
- Expansión y Alianza Comercial.
- Comercio Electrónico y Redes Sociales.
- Seminario de Investigación Mercadológica.

LA UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS ISEC TE OFRECE:

PRESTIGIO Y CALIDAD EDUCATIVA

La UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS ISEC fundada en 1954, cuenta con una gran trayectoria en la formación de profesionistas competentes para enfrentar con éxito los retos que la sociedad les impone. Hemos logrado estructurar planes de estudio con alto nivel académico y amplio contenido práctico.

Gracias a la fortaleza de nuestra academia, estamos acreditados con la más alta distinción "LISA Y LLANA" otorgada por la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior, A.C. (FIMPES), además somos una UNIVERSIDAD DE EXCELENCIA conferida por la Secretaría de Educación Pública.

VISIÓN EMPRESARIAL

Actualmente para conquistar el éxito se requiere, además de una excelente preparación, desarrollar la capacidad para hacer negocios. Es precisamente en este rubro en el que somos especialistas y enfocamos todos nuestros recursos para que cada uno de nuestros egresados cuente con un perfil empresarial único.

ACTUALIZACIÓN

Nuestros planes de estudio al estar basados en las necesidades reales de las áreas productivas, han permitido que nuestros egresados contribuyan al crecimiento organizacional de cualquier negocio. Nuestros directivos académicos además de contar con experiencia profesional y docente, participan activamente en asociaciones educativas, universidades nacionales e internacionales donde a través del intercambio de ideas, diseñan y aplican nuevas formas para mejorar la preparación de alumnos y egresados.

SUSTENTO ACADÉMICO

Para que la formación además de práctica sea eficaz, contamos con horarios y modalidades flexibles que permiten combinar la preparación profesional con la práctica laboral. Bajo este sistema hemos visto egresar a más de 26,000 profesionistas bien preparados académicamente y con la experiencia suficiente que les está permitiendo alcanzar altas posiciones dentro del sector público, privado o como consultor independiente.

SERVICIOS E INSTALACIONES

Ubicado en el corazón de la metrópoli, nuestro campus con más de 15,000 m2, alberga entre extensas áreas verdes, todo lo que necesitas para que tu preparación sea integral: salas de cómputo con tecnología acorde al perfil profesional de cada plan de estudios, auditorio y aulas ambientadas a un nivel directivo.

MISIÓN

Atender las necesidades de educación del ser humano y ser forjadores del porvenir para las futuras generaciones.

MAESTRÍA EN MERCADOTECNIA

ACUERDO S.E.P. RVOE 2005216

Buscando siempre la satisfacción del consumidor.



Mier y Pesado 227, Col. Del Valle,
México D.F., C.P. 03100.
Teléfonos: 5687 9000, 5063 1300
Ext. 150, 151, 154
Correo electrónico: difusion@isecuniv.edu.mx
www.isecuniv.edu.mx



Valores y compromiso