



# Administración y Marketing

## PLAN DE ESTUDIOS

CERO CICLO					
ASIGNATURA	CRED	TIPO EST.	TIPO CUR.	MODO	REQUISITOS
Comunicaciones*	0	-	-	P	No tiene
Matemáticas*	0	-	-	P	No tiene
<b>SUBTOTAL</b>	<b>0</b>				

\* Los cursos de Pre-Formación pueden ser convalidados por examen.

PRIMER CICLO					
ASIGNATURA	CRED	TIPO EST.	TIPO CUR.	MODO	REQUISITOS
Administración General**	4	O	AMKT	P	No tiene
Análisis de Datos I	3	O	GEN	P	No tiene
Comunicación y Literatura I	3	O	GEN	P	Comunicaciones
Filosofía y Ética	3	O	GEN	P	No tiene
Pensamiento Crítico	2	O	GEN	P	No tiene
Pre Cálculo	3	O	GEN	P	Matemáticas
Taller: Desarrollo de Competencias Personales I	1	O	GEN	P	No tiene
<b>SUBTOTAL</b>	<b>19</b>				

\*\* Asignatura de Especialidad en Gestión

SEGUNDO CICLO					
ASIGNATURA	CRED	TIPO EST.	TIPO CUR.	MODO	REQUISITOS
Cálculo I	4	O	GEN	P	Pre Cálculo
Contabilidad General **	3	O	AMKT	P	Administración General
Comunicación y Literatura II	3	O	GEN	P	Comunicación y Literatura I
Estadística y Probabilidades	3	O	GEN	P	Pre Cálculo
Fundamento de Marketing	3	O	AMKT	P	Administración General
Taller: Desarrollo de Competencias Profesionales I	1	O	GEN	P	No tiene
Mérito de Complemento Curricular I (Actividad Deportiva / Artística)	0				
<b>SUBTOTAL</b>	<b>17</b>				

\*\* Asignatura de Especialidad en Gestión

TERCER CICLO					
ASIGNATURA	CRED	TIPO EST.	TIPO CUR.	MODOS	REQUISITOS
Cálculo II	4	O	GEN	P	Cálculo I
Comportamiento del Consumidor	4	O	AMKT	P	Fundamento de Marketing
Costos y Presupuestos **	4	O	AMKT	P	Contabilidad General
Economía General **	4	O	AMKT	P	Administración General, Precedente: Cálculo I
Taller: Desarrollo de Competencias Personales II	1	O	GEN	P	Taller: Desarrollo de Competencias Personales I
Teoría y Diseño Organizacional **	5	O	AMKT	P	Administración General
<b>SUBTOTAL</b>	<b>22</b>				

\*\* Asignatura de Especialidad en Gestión

CUARTO CICLO					
ASIGNATURA	CRED	TIPO EST.	TIPO CUR.	MODOS	REQUISITOS
Comunicaciones del Marketing	3	O	AMKT	P	Comportamiento del Consumidor
Electivo I	3	O	ESP	P	Según Electivo
Finanzas I **	4	O	AMKT	P	Contabilidad General, Cálculo I
Gestión del Capital Humano **	3	O	AMKT	P	Teoría y Diseño Organizacional
Estadística Inferencial	5	O	GEN	P	Estadística y Probabilidades
Microeconomía **	4	O	AMKT	P	Economía General
Taller: Desarrollo de Competencias Profesionales II	1	O	GEN	P	Taller: Desarrollo de Competencias Profesionales I
Mérito de Complemento Curricular II (Responsabilidad Social)	0				
<b>SUBTOTAL</b>	<b>23</b>				

\*\* Asignatura de Especialidad en Gestión

QUINTO CICLO					
ASIGNATURA	CRED	TIPO EST.	TIPO CUR.	MODOS	REQUISITOS
Análisis de Datos II	3	O	ESP	P	Análisis de Datos I, Estadística Inferencial
Electivo II	3	E	ESP	P	Según Electivo
Electivo III	3	E	ESP	P	Según Electivo
Estrategias de Segmentación y Posicionamiento	4	O	AMKT	P	80 créditos aprobados. Precedente: Comportamiento del Consumidor
Investigación Cualitativa de Mercados	4	O	AMKT	P	Estadística Inferencial, Comportamiento del Consumidor
Finanzas II	4	O	AMKT	P	Finanzas I
Taller: Desarrollo de Competencias Personales III	1	O	GEN	P	Taller: Desarrollo de Competencias Personales II
<b>SUBTOTAL</b>	<b>22</b>				

SEXTO CICLO					
ASIGNATURA	CRED	TIPO EST.	TIPO CUR.	MODOS	REQUISITOS
Canales y Estrategias de Distribución	4	O	AMKT	P	No tiene. Precedente: Estrategias de Segmentación y Posicionamiento
Costeo y Estrategias de Precios	4	O	AMKT	P	Costos y Presupuestos
Derecho Empresarial **	4	O	AMKT	P	80 créditos aprobados
Investigación Cuantitativa de Mercados	4	O	AMKT	P	Investigación Cualitativa de Mercados
Gestión de Proyectos de Lanzamiento de Producto	4	O	AMKT	P	Estrategias de Segmentación y Posicionamiento
Marketing de Servicios y Retail	4	O	AMKT	P	Estrategias de Segmentación y Posicionamiento
Taller: Desarrollo de Competencias Profesionales III	1	O	GEN	P	Taller: Desarrollo de Competencias Profesionales II
Mérito de Complemento Curricular III (Círculos Académicos y de Investigación)	0				
<b>SUBTOTAL</b>	<b>25</b>				

\*\* Asignatura de Especialidad en Gestión

SEPTIMO CICLO					
ASIGNATURA	CRED	TIPO EST.	TIPO CUR.	MODOS	REQUISITOS
Electivo IV	3	E	ESP	P	Según Electivo
Electivo V	3	E	ESP	P	Según Electivo
Formulación y Evaluación de Proyectos**	4	O	AMKT	P	Finanzas II, Costos y Presupuestos
Gestión de Ventas	3	O	AMKT	P	Investigación Cualitativa de Mercados
Investigación Cuantitativa con Modelos Multivariados	3	O	AMKT	P	Investigación Cuantitativa de Mercados
Metodología de la Investigación	3	O	ESP	P	105 créditos aprobados
Taller: Desarrollo de Competencias Personales IV	1	O	GEN	P	Taller: Desarrollo de Competencias Personales III
<b>SUBTOTAL</b>	<b>20</b>				

OCTAVO CICLO					
ASIGNATURA	CRED	TIPO EST.	TIPO CUR.	MODOS	REQUISITOS
Electivo VI	3	E	ESP	P	Según Electivo
Electivo Internacional I	1.5	E	ESP	P	Según Electivo
Electivo Internacional II	1.5	E	ESP	P	Según Electivo
Entrepreneurship **	4	O	AMKT	P	140 créditos aprobados
Gerencia de Operaciones **	3	O	AMKT	P	100 créditos aprobados
Global Marketing	4	O	AMKT	V	140 créditos aprobados
Inteligencia de Negocios Aplicada	4	O	AMKT	V	Investigación Cuantitativa de Mercados
Taller: Desarrollo de Competencias Profesionales IV	1	O	GEN	P	Taller: Desarrollo de Competencias Profesionales III
Mérito de Complemento Curricular IV (Prácticas Pre-Profesionales)	0				
<b>SUBTOTAL</b>	<b>22</b>				

\*\* Asignatura de Especialidad en Gestión

NOVENO CICLO					
ASIGNATURA	CRED	TIPO EST.	TIPO CUR.	MODO	REQUISITOS
Electivo VII	3	E	ESP	P	Según Electivo
Electivo VIII	3	E	ESP	P	Según Electivo
Electivo IX	3	E	ESP	P	Según Electivo
Electivo X	3	E	ESP	P	Según Electivo
Electivo XI	3	E	ESP	P	Según Electivo
E - Marketing	3	O	AMKT	V	Comunicaciones de Marketing
Taller: Desarrollo de Competencias Personales V	1	O	GEN	P	Taller: Desarrollo de Competencias Personales IV
Trabajo de Tesis I	3	O	ESP	P	140 créditos aprobados, Metodología de la Investigación
<b>SUBTOTAL</b>	<b>22</b>				

DÉCIMO CICLO					
ASIGNATURA	CRED	TIPO EST.	TIPO CUR.	MODO	REQUISITOS
Branding	3	O	AMKT	V	Comunicaciones del Marketing
Dirección Estratégica de Marketing	4	O	AMKT	V	175 créditos aprobados
Electivo XII	3	E	ESP	V	Según Electivo
Electivo XIII	3	E	ESP	V	Según Electivo
Electivo XIV	3	E	ESP	V	Según Electivo
Taller: Desarrollo de Competencias Profesionales V	1	E	GEN	P	Taller: Desarrollo de Competencias Profesionales IV
Trabajo de Tesis II	3	O	ESP	V	Trabajo de Tesis I
<b>SUBTOTAL</b>	<b>20</b>				
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>				

#### LEYENDA:

- **CRED:** Número de crédito de la asignatura.
- **TIPO EST:** Tipo de estudio, puede ser obligatorio (O) o electivo (E).
- **TIPO CUR:** Tipo de asignatura, puede ser General (GEN), Especifico (ESP) o de la especialidad de Administración y Marketing (AMKT).
- **MODO:** Modalidad de la asignatura, puede ser Presencial (P) o Virtual (V).



## CERTIFICADOS

### > Certificado de Analista de Datos:

ASIGNATURA	CRÉDITOS	TIPO
Estadística y Probabilidades	3	Obligatorio
Estadística Inferencial	5	Obligatorio
Análisis de Datos I	3	Obligatorio
Análisis de Datos II	3	Obligatorio
Electivo I	3	Electivo
Electivo II	3	Electivo
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	

### > Certificado de Especialista de Emprendimiento:

ASIGNATURA	CRÉDITOS	TIPO
Administración General	4	Obligatorio
Contabilidad General	3	Obligatorio
Entrepreneurship	4	Obligatorio
Electivo I	3	Electivo
Electivo II	3	Electivo
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	

### > Certificado de Data Science:

ASIGNATURA	CRÉDITOS	TIPO
Minería de Datos	3	Electivo
Minería de Datos Avanzada	3	Electivo
Inteligencia Artificial Avanzada	3	Electivo
Big Data Analytics	3	Electivo
Analítica de la Web	3	Electivo
Electivo I	3	Electivo
Electivo II	3	Electivo
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	

> **Certificado en Soft Skills for Workplace:**

ASIGNATURA	CRÉDITOS	TIPO
Talleres de Competencia Profesionales	5	Obligatorio
Talleres de Competencia Personales	5	Obligatorio
Electivo Internacional I	1.5	Electivo
Electivo Internacional II	1.5	Electivo
Electivo I	3	Electivo
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	

> **Certificado en Negocios Sostenibles (Green Business):**

ASIGNATURA	CRÉDITOS	TIPO
Sustainable Energy	3	Electivo
Evaluación del impacto Ambiental	3	Electivo
Negocios Sostenibles y Ciclo de Vida	3	Electivo
Electivo I	3	Electivo
Electivo II	3	Electivo
Electivo II	3	Electivo
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	



## ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN

La carrera dispone de una estructura curricular altamente flexible que tiene como objetivo optimizar las oportunidades de empleo para sus graduados mediante un aumento significativo en la oferta de créditos electivos dentro de los planes de estudio.

Los estudiantes pueden obtener certificaciones especializadas, siendo obligatorio certificarse en al menos una de ellas.

Las especializaciones de la carrera son:

- Marketing Management
- Marketing Digital

### > Especialización en Marketing Management:

ASIGNATURA	CRÉDITOS	TIPO DE CURSO
Finanzas II	4	Obligatorio
Gestión de Proyectos de Lanzamiento de Productos	4	Obligatorio
Global Marketing	4	Obligatorio
Electivo I	3	Electivo
Electivo III	3	Electivo
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	

### > Especialización en Marketing Digital:

ASIGNATURA	CRÉDITOS	TIPO DE CURSO
Comportamiento del Consumidor	4	Obligatorio
Comunicaciones de Marketing	3	Obligatorio
E-Marketing	3	Obligatorio
Electivo I	3	Electivo
Electivo III	3	Electivo
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	

Al finalizar la especialización, los estudiantes deberán presentar un trabajo integrador y sustentarlo satisfactoriamente como requisito para obtener la certificación correspondiente.



## PERFIL DEL EGRESADO

El graduado de la Universidad ESAN, en todas sus especialidades, será un profesional:

- Forma equipos de trabajo multidisciplinario y los lidera hacia el logro de objetivos comunes.
- Gestiona proyectos ejerciendo un liderazgo transformacional en su grupo de trabajo.
- Trabaja en actividades grupales de manera efectiva.
- Conoce y aplica estrategias de negociación y solución de conflictos surgidos al interior de los equipos. Identifica, plantea y resuelve problemas de la carrera de manera creativa.
- Toma decisiones en una situación de estudio de casos, analizando y utilizando los sistemas de información existente.
- Analiza situaciones dadas, identifica áreas problemáticas, cuellos de botella y puntos de control y presenta alternativas de solución.
- Aplica técnicas estadísticas para el análisis de datos, indicadores de gestión para la toma de decisiones.
- Comprende y acepta la responsabilidad ética, legal y social de la profesión.
- Identifica la responsabilidad social de una organización frente a sus clientes, proveedores, y otros stakeholders. Demuestra disposición a actuar de acuerdo con los valores morales y la ética profesional. Reconoce aspectos éticos de un problema e identifica las consecuencias de acciones y decisiones.
- Comunica de manera efectiva ideas, planes y proyectos de marketing y comerciales a diferentes audiencias tanto en forma oral como escrita, en español e inglés.
- Hace presentaciones efectivas utilizando un software adecuado y normas, simbología y terminología propias de la carrera.
- Comprende y maneja conceptos e instrumentos matemáticos y científicos básicos de la carrera.
- Comprende los fundamentos teóricos de la administración y el marco legal que regula el funcionamiento de las empresas.
- Comprende los fundamentos del marketing y aplica conceptos básicos en la toma de decisiones, para el planeamiento y desarrollo de estrategias, acciones tácticas y operativas de la gestión comercial en entornos locales y globales.
- Conoce el proceso administrativo y la relación del marketing con las áreas funcionales de la organización.
- Comprende el proceso de administración estratégica y diseña planes operativos de cada área funcional.
- Diseña estructuras y procesos organizacionales para el logro de objetivos determinados. Identifica las actividades de cada área funcional en una organización y propone formas de articulación.
- Diseña objetivos y estrategias de segmentación y posicionamiento corporativo para organizaciones determinadas.
- Desarrolla, ejecuta y evalúa investigaciones de mercado que pueden constituir oportunidades de negocios.
- Diseña y evalúa estrategias de diferenciación del producto y /o servicios para diversas organizaciones.
- Diseña y aplica estrategias de fidelización del cliente.
- Diseña y evalúa estrategias comerciales, de canales de distribución y de precios para diversas organizaciones.
- Diseña y evalúa estrategias de comunicación para organizaciones determinadas.
- Analiza el impacto de los distintos factores de la globalización en los individuos, organización y sociedad.
- Es consciente de la importancia de la interculturalidad en la gestión de negocios y es capaz de trabajar en equipos interculturales.
- Identifica las oportunidades y desafíos que la globalización presenta a las empresas y su impacto en los mercados.
- Demuestra destrezas analíticas y de pensamiento crítico en el análisis de información y en el planeamiento y evaluación de soluciones.
- Selecciona información de distintas fuentes, la evalúa, analiza, interpreta e integra.
- Expresa sus puntos de vista, fundamenta y defiende su posición sobre un tema determinado.



## Administración y Marketing

### MIEMBROS DEL COMITÉ CONSULTIVO EMPRESARIAL

#### **LUIS HOLDER**

Actual Gerente General y fundador de Ingenia; Consultora de comunicaciones líder en innovación. Fundador y Gerente General de INFONET CONSULTING. Ex. Gerente de Ventas de Millicom Perú, entre otros.

#### **GUSTAVO KITAZONO**

Actual Director Comercial-Socio de PX Group Perú; empresa de innovación digital. Actual Gerente General-Socio de Butaca Pro. Actual Consultor Independiente. Country Manager de Tuenti Perú entre otros.

#### **ADELBERTO MULLER**

Actual Director de Marketing de Supermercados Peruanos SA-InterCorp Retail. Actual Vice Presidente de la Sociedad Peruana de Marketing. Ex Gerente Comercial TC. Interbank. Ex Gerente Comercial Regional de Aval. Ex Gerente Comercial AFP HORIZONTE entre otros.

#### **CINTHIA PASACHE**

Actual Gerente Comercial de Inteligencia y Data Capeco. Ex. Ejecutiva Financiamientos Estructurados, Garantías Financieras de Uno Capital Perú. Ex. Funcionaria de Negocios Inmobiliarios e hipotecarios en Financiera TFC. Ex. Ejecutiva de Negocios Gestión de Patrimonio en el Banco de Crédito del Perú entre otros.

#### **HUGO RODRÍGUEZ**

Actual miembro de Directorio de diferentes empresas. Actual Consultor de H&C Consulting y de Logyt Andina SAC. Ex. Director Comercial de CBD. Compañía brasilera. Ex Director de Ventas- División Frito Lays. Pepsico- Brasil entre otros.

#### **MARICARMEN RUIZ**

Actual Gerente de Alianzas Seller en Juntoz.com. Grupo EFE. Ex. Product Manager Senior VAS Senior Regional – Falabella, Linio, Sodimac, Tottus. Grupo Falabella. Ex. Jefe de Categorías - Línea Marrón (Video,Audio y entretenimiento).Cencosud S.A.

#### **RICARDO RÍOS**

Actual Gerente Comercial Casa Banquero. Ex. Gerente de Marketing de Casa Banquero, Ex. Gerente General en Chile/Country Manager de Representaciones YAGO S.A.C entre otros.

#### **GONZALO RODRÍGUEZ**

Actual Gerente de Marketing y CX para América y el Caribe en LATAMREADY-ORACLE PARTNER. Ex. Jefe corporativo de Marketing en AUTOMOTORES INKA. Ex. Jefe de Marketing de Automotriz INCAMOTORS. Ex. Supervisor Nacional de Marketing – división automóviles Honda del Perú entre otros.