

Management & Marketing

Especialización en Dirección Estratégica de Marketing

Acreditación CONEAU - Res. N° 1150/15

MODALIDAD DE CURSADA

PLAN DE ESTUDIOS

OBJETIVOS

ARANCELES Y BENEFICIOS

CONVENIOS

MODALIDAD DE CURSADA

ONLINE - Inicio: fines de marzo 2024

☐ **CLASES SINCRÓNICAS** con **UN ENCUENTRO POR MATERIA PRESENCIAL Y ONLINE en simultáneo**

☐ **DÍAS Y HORARIO:**

1º Año: martes y jueves de 19 a 22 hs. (hora argentina)

2º Año: lunes y miércoles de 19 a 22 hs. (hora argentina)

☐ **DURACIÓN:** 2 años (4 cuatrimestres)

[Calendario Académico Orientativo](#)

PLAN DE ESTUDIOS

Ciclo de Nivelación

Cada asignatura de este ciclo (16 hs. c/u), será aprobada con exámenes o trabajo que determine el profesor responsable:

- Métodos Cuantitativos de Utilización en Marketing y Negocios
- Contabilidad, Costos y Finanzas para Decisiones de Marketing y Negocios
- Principios de Marketing

Ciclo de Formación Profesional

- Investigación de Mercado (16 hs.)
- Comportamiento del consumidor (24 hs.)
- Gestión de Productos (16 hs.)
- Marketing Estratégico (40 hs.)
- Marketing Digital, Social y de Móviles (16 hs.)
- Decisiones en las comunicaciones de Marketing (32 hs.)
- Analítica Digital (16 hs.)
- Integración, planeamiento y gestión de medios y campañas (16 hs.)
- Análisis Contable y Financiero para la toma de decisiones en marketing (16 hs.)
- Gestión de Marketing (16 hs.)
- Gestión de Precios (16 hs.)
- Gestión de Canales de Distribución (16 hs.)
- Taller de elaboración de Trabajo Final (16 hs.)
- Análisis Competitivo (16 hs.)
- Ética, Responsabilidad Social y Aspectos Legales del Marketing (16 hs.)
- Estrategias y Técnicas de Negociación (32 hs.)
- Seminario de Integración: Simulación en Marketing y Negocios (16 hs.)

Ciclo de Especialización

Consiste en 3 seminarios a elegir, entre las siguientes opciones, cada una de ellas con una carga horaria de 16 horas de talleres más trabajos y casos.

- Marketing de Productos de Consumo Masivo (16 hs.)
- Marketing de Productos Industriales (B to B) (16 hs.)
- Marketing de Servicios (16 hs.)
- E-Business y E-Commerce (16 hs.)
- Trade & Retail Marketing (16 hs.)
- Investigación de Mercado Online (16 hs.)
- Branding (16 hs.)
- Práctica Profesional (16 hs.)

A estos ciclos deberá agregarse el Trabajo Final de Carrera, a realizar dentro de un período no superior a los 6 meses ulteriores al dictado regular de cursos y seminarios obligatorios y optativos, mas un Ciclo de Workshops y conferencias de 16 horas.

TOTAL DE HORAS

384 hs.

TÍTULO

Especialista de la Universidad de Buenos Aires en Dirección Estratégica de Marketing

**DESCARGAR
CONTENIDOS MÍNIMOS**



OBJETIVOS

GENERAL

Formar profesionales con una visión sistémica y estratégica para la organización, planificación, gestión, auditoría y liderazgo del área de marketing de una empresa global, de una pyme o de un emprendimiento personal con o sin fines de lucro, con el objetivo de crear valor económico y social.

ESPECÍFICOS

- Desarrollar las aptitudes y actitudes directivas, ejecutivas, profesionales y de consultoría en marketing y negocios.
- Brindar capacitación de nivel superior para generación de emprendimientos y nuevos negocios.
- Incorporar capacidades profesionales de última generación metodológica y sistémica para el manejo de las dimensiones económicas, estratégicas y operativas de la comercialización en mercados nacionales e internacionales.
- Emplear modelos para decisiones de portafolio de negocios, segmentación y posicionamiento, a fin de orientar inversiones y definir objetivos de resultados.
- Planificar y conducir estrategias omnicanales.
- Promover capacidades y habilidades para analizar, diagnosticar y resolver los desafíos que introduce la complejización de las tecnologías en las que se sustentan las estrategias de marketing y la comunicación organizacional mediatizada.

ARANCELES Y BENEFICIOS

ARANCELES

Ingrese en el [Formulario de solicitud de Aranceles](#) y complete sus datos para conocer el plan de pago correspondiente.

BENEFICIOS

Plan de Financiación en 24 PAGOS SIN INTERÉS

El valor del posgrado NO sufrirá ajustes por inflación durante su dictado

CONVENIOS

En convenio de Cooperación Académica con



Apoya



AUTORIDAD ACADÉMICA

DIRECTOR



Mg. López Moar Diego [in](#)

COMISIÓN ACADÉMICA

- Mg. Koblinc Gustavo [in](#)
- Lic. Moiguer Fernando [in](#)

- Mg. Valenzuela Nicolás [in](#)

CUERPO DOCENTE

- **Amarante Lorena** Posgrado en E-Business Management Universidad Georgetown y USAL [in](#)
- **Amodei José Ignacio** Ing. Industrial - UBA [in](#)
- **Arienti Gabriela** Lic. en Comunicación Social - UBA [in](#)
- **Aurich Tatiana** Ing. Agrónoma - UBA [in](#)
- **Bacigalupo Ezequiel** Lic. en Adm. UBA [in](#)
- **Brazzola María Cecilia** Mg. en Derecho y Economía - UTDT [in](#)
- **Calvo Alberto** Lic. en Adm - UBA [in](#)
- **Carfora Daniela** Lic. en Relaciones Públicas e Institucionales - UADE [in](#)
- **Cristal Marcos** Master of Social Work - Adelphi University - New York EE UU [in](#)
- **Domínguez Ignacio** Ing. Industrial - UBA [in](#)
- **Etcheverry Juan** Mg. en Gestión Estratégica de Marketing Digital y Negocios por Internet UBA [in](#)
- **Igarza Roberto** Dr. en Comunicación Social - Universidad Austral [in](#)

- **López Moar Diego** MBA – Universidad de Barcelona – España [in](#)
- **Malosetti Cecilia** Lic. en Administración – FCE UBA [in](#)
- **Manzuoli Juan Pablo** MBA – UCA [in](#)
- **Martínez Romano Gerardo** Lic. en Sociología – UBA [cv](#)
- **Moiguer Fernando** Lic. en Economía – UBA [in](#)
- **Nuñez Catalino** Dr. en Cs. Económicas – UBA [in](#)
- **Pantaleo Alejandro** MBA – Universidad del Salvador [in](#)
- **Peña Gonzalo** Dr. en Administración – UCES [in](#)
- **Pérez Rodríguez Miguel** Esp. en Finanzas – Universidad Torcuato Di Tella
- **Pezza Martín** Lic. en Cs. de Comunicación – UBA [in](#)
- **Scardamaglia Laura** Mg. en Gestión Estratégica de Marketing Digital y Negocios por Internet – FCE UBA [in](#)
- **Segade Igancio** Mg. en Marketing y Comunicación – UDSA [in](#)
- **Serrano Andrea** Lic. en Administración – UADE [in](#)
- **Sirlin Pablo Daniel** Dr. en Economía – UBA [in](#)
- **Sirkis Gabriela** Dr. en Dirección de Empresas – UCEMA [in](#)
- **Valenzuela, Nicolás** Mg. en Administración – UCA [in](#)

¿CÓMO POSTULARSE? 3 simples pasos

[1. SOLICITUD DE ADMISIÓN ONLINE](#)

REQUISITOS

- Título de Grado de universidades argentinas o del exterior, de al menos 4 años de duración, con un mínimo de 2600 horas reloj. En el caso de postulantes europeos deben poseer una formación equivalente a master de nivel I.
- Dominio básico del idioma inglés.

FORMULARIO Y DOCUMENTACIÓN

Complete sus datos en el [Formulario de Solicitud de Admisión Online](#) correspondiente y adjunte la siguiente documentación digitalizada:

- DNI, Pasaporte o Cédula Extranjera.
- Currículum Vitae.
- Foto (150×150 píxeles máximo), formato “JPG” o “PNG”.
- Certificado Analítico de las calificaciones obtenidas en la carrera de grado.
- Título de Grado o Certificado de Título en trámite (NO OBLIGATORIO de adjuntar en esta instancia, deberá presentarlo en el paso 3).

EVALUACIÓN DE TU PERFIL Y RESPUESTA DE ADMISIÓN

Las autoridades de la especialización analizarán sus antecedentes académicos y laborales. En caso de corresponder, el postulante será convocado a una entrevista de admisión online.

Antes de las 96 hs. recibirá vía mail el resultado de su solicitud de admisión.

2. RESERVA DE VACANTE

Una vez admitido/a deberá abonar la matrícula para garantizar la reserva de su cupo como alumno/a.

Conocé nuestros [medios de pago habilitados](#).

3. PRESENTACIÓN DEL TÍTULO

- Luego de abonar la matrícula, si no adjuntó copia de su Título de Grado en el paso 1, deberá enviarla vía [mail](#) al asistente de Atención e Informes.
- [REQUISITOS ADICIONALES](#) del Título de Grado para egresados que no sean de la UBA.

CONTACTO

ÁREA DE ATENCIÓN E INFORMES

Martin Barberis martin.barberis@economicas.uba.ar

ÁREA DE RELACIONES INTERNACIONALES

Lic. Jhoana Triana internacionales.enap@economicas.uba.ar

[DESCARGAR INFORMACIÓN](#)