



• UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA •

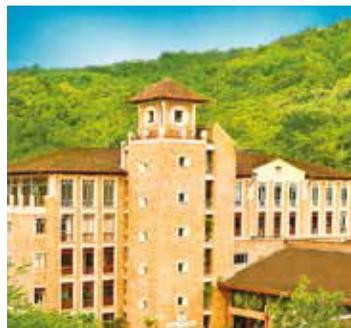
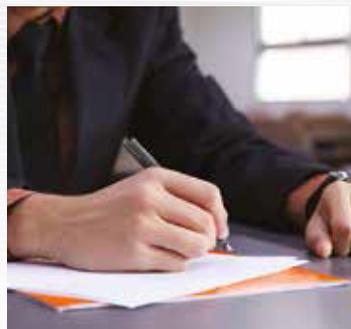
**POSGRADOS UNAB**

*CONOCIMIENTO. EL PRESTIGIO DE SER AUTÓNOMO*

# ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN ESTRATÉGICA DE MERCADEO

Código snies 3062





unab

• UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA •

POSGRADOS UNAB

CONOCIMIENTO. EL PRESTIGIO DE SER AUTÓNOMO

## OBJETIVO DEL PROGRAMA:

Formar especialistas, con competencias estratégicas, tácticas y de gestión; que puedan implementar planes de mercadeo a partir del análisis del contexto, del consumidor y de las tendencias; orientando su gestión hacia la competitividad y generación de valor.

## DIRIGIDO A:

- Gerentes de Marca
- Gerentes Regionales
- Gerentes Comerciales
- Ejecutivos de Cuenta
- Asistentes de Mercadeo
- Directores de Servicio al Cliente
- Comunicadores Gerentes
- Empresarios

### TÍTULO QUE SE OTORGA:

Especialista en Gestión Estratégica de Mercadeo

MODALIDAD: Presencial

DURACIÓN: Dos semestres

JORNADA: Viernes 6:00 pm a 10:00 pm.

Sábados 8:00 am a 1:00 pm

NIVEL DE FORMACIÓN: Especialización

REGISTRO CALIFICADO: Resolución 3278 DE 14/03/2014 / Vigencia 7 AÑOS  
Ofertado en Bucaramanga

\*Los horarios se podrán ajustar internamente y flexibilizar de acuerdo con las necesidades del programa, sus temáticas, conferencistas y desarrollos virtuales.



# PLAN DE ESTUDIOS

SEMESTRE	MÓDULOS	CRÉDITOS
PRIMER SEMESTRE	Habilidades gerenciales y gestión	2
	Planeación estratégica y prospectiva	3
	Costos y presupuestos	2
	Gerencia financiera para mercadeo	2
	Investigación cuantitativa de mercados	3
	Investigación cualitativa y comportamiento del consumidor	2
	Total créditos	14
SEGUNDO SEMESTRE	Gerencia de producto	2
	Comunicaciones Integradas de marketing	2
	Distribución, logística y merchandising	3
	Gerencia Comercial	2
	Mercadeo relacional	2
	E-commerce	2
	Gerencia de mercadeo	3
Total créditos	16	
Total créditos del programa		30

## DOCENTES:

- **Beatriz Elena Molina Patiño.** Máster en Informática, Universidad Politécnica de Madrid, España. Administrador de Negocios, Universidad EAFIT, Medellín, Colombia. Estudios de mercadeo en los Estados Unidos de América. Ha sido Asesora del Centro Latinoamericano de Informática y Recursos Humanos de la Presidencia de la República de Colombia; Directora A. Administrativa, Leonisa S.A.; Miembro de algunas juntas directivas; Profesora de tiempo completo y Jefe del Departamento de Mercadeo de la Universidad EAFIT; Consultora de Empresas Públicas de Medellín, Ecopetrol, Proexport y Fabricato, entre otras. Consultora Fundadora del Programa Japón en el Banco Interamericano de Desarrollo en la ciudad de Washington.
- **Daniel Montes Toro.** Ingeniero Industrial - U. de Las Américas, Puebla, México. Administrador de Empresas - U. Nacional Autónoma de México (UNAM). Especialista en Mercadeo - UNAM. Especialista en Mercadeo Corporativo - UNAM. Proyecto Zero Programa EPC (Educación para la comprensión) Harvard-Tadeo Lozano. Diseño Curricular- Politécnico Grancolombiano. Doctor en Comunicación - U. Complutense , Madrid. Experiencia Docente(22 años) : Diseño programas de Postgrado, Acreditación y Registro. Calificado; temas gerencia y planeación estratégica y prospectiva, comunicación estratégica, plan estratégico de marketing.). Experiencia Consultor (20 años). Consultor empresarial (sector real, servicios). Consultor Naciones Unidas en Desarrollo Regional. Ex Gerente de Pharmaseg de Colombia. Ex Gerente de Factor H capítulo Latinoamérica.
- **Edinson Torrado Picon.** Licenciado en Matemáticas y Física, Universidad Francisco De Paula Santander -UFPS. Especialista en Finanzas, Universidad Autonoma De Bucaramanga - UNAB. Especialista en Docencia Universitaria, Universidad Autónoma De Bucaramanga - UNAB. Especialización en Diseño de Soluciones Financieras, Universidad Autónoma De Bucaramanga - UNAB. Seminario Valoración de Empresas, Universidad Autonoma De Bucaramanga -UNAB. Docente de Pregrado y Posgrado, Universidades: Universidad Autónoma De Bucaramanga -UNAB, Universidad Cooperativa De Colombia - UCC, Universidad Industrial De Santander - UIS, Universidad Santo Tomas De Aquino - Bucaramanga, Universidad Popular Del Cesar - UPC , Universidad Libre De Colombia Seccional Pereira, Universidad De Nariño- Pasto.
- **Francisco Javier Jolonch Palau.** Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Executive MBA por ESADE. Máster en Mercados Financieros por la Universidad de Barcelona, Bolsa de Barcelona y el MEFF. Leadership Development Program por la CASE Western Reserve University Weatherhead School of Management (Cleveland ; USA). Profesor en la EAN, la UNAB, la Universidad Libre de Cali, Santo Tomás. Conferencista Internacional. Consultor. Inversionista. Profesor en la Universidad de Barcelona. Profesor del Máster de Publicidad y Empresas de la Escuela de Negocios INSA en Barcelona. Gerente General en MH Industrias. Gerente en BASF Coatings Services. Account Manager en Siemens Business Services. Consultor Senior en KPMG Consulting Spain. Consultor Senior en Choice S.A.
- **Jaime Vélez Cortés.** Economista de la Universidad La Gran Colombia. Cursó la Maestría en Administración de Empresas (MBA) en la Universidad Externado de Colombia y Maestría en Dirección y Gerencia (MSc) de la Universidad del Rosario. Diplomados en Administración de la Calidad Total, y, el de Desarrollo de Habilidades Gerenciales con el Instituto Tecnológico de Monterrey, Campus Estado de México, en asocio con las Universidades Externado de Colombia y la Universidad de la Salle. Docente de pregrado y posgrado, Universidades: la Universidad del Rosario; el Externado de Colombia; la Universidad Javeriana; la Universidad Jorge Tadeo Lozano; el Politécnico Grancolombiano; La UNAB de Bucaramanga; la Universidad Santo Tomás en Bucaramanga; La Universidad Libre de Cúcuta; la Universidad de Nariño; la Universidad Militar Nueva Granada; la Universidad Libre de Pereira y la Escuela de Administración de Negocios (EAN), entre otras. Se ha desempeñado como Gerente Nacional de Mercadeo y Ventas, en la Organización Radial Olímpica; Gerente de ventas en RCN Radio; Gerente de Ventas en Todelar; Gerente de Investigación de Mercados en Publidatos LTDA. Es Consultor Organizacional en las áreas de Dirección Estratégica y Marketing. Igualmente, ha sido conferencista invitado en varias universidades y eventos empresariales.

- **José Antonio Giraldo Sagra.** Ingeniero Industrial, Universidad Industrial de Santander. Especialización en "Alta Gerencia" Universidad Industrial de Santander. Especialización en "Desarrollo Intelectual y Educación" Universidad Autónoma de Bucaramanga. Maestría en E-Learning, Universidad Autónoma de Bucaramanga en Convenio con la Universidad Oberta de Cataluña. Diplomado en Mercadeo Estratégico Universidad EAFIT sede Bogotá Diplomado en Habilidades Docentes, Universidad Autónoma de Bucaramanga.
- **Juan Carlos Escobar Barrera.** Administrador de Empresas de la Universidad de los Andes, Especialización en Mercadeo de la Universidad de los Andes, Diplomado en Consultoría CCB. Actualmente Socio de Next to Clients (n2c), empresa de Consultoría, Entrenamiento y Servicios empresariales. Director Académico de Programas de Mercadeo en Prime Business School; Catedrático en Posgrado y en MBA en Prime Business School, Barna Business School, Universidad Javeriana, Unab, Universidad del Rosario. Conferencista internacional.
- **Juan Carlos Hederich Martínez.** Administrador de Empresas, UNAB; Especialista en Finanzas, UNAB; Maestría en Mercadotécnia, Instituto Tecnológico y de estudios superiores de Monterrey.
- **Luz Estella Rueda Cadena.** Ingeniera Industrial, Universidad Industrial de Santander - UIS, Especialista en Finanzas, Universidad Autónoma de Bucaramanga - UNAB, Especialista en Docencia Universitaria, Universidad Autónoma de Bucaramanga - UNAB, Magíster en Administración con énfasis en Negocios Internacionales, Instituto Tecnológico de Monterrey (ITESM) - Universidad Autónoma de Bucaramanga - UNAB, Seminario Valoración de Empresas, Universidad Autónoma de Bucaramanga - UNAB. Consultora, Docente de Pregrado y Posgrados.
- **Luis Alfredo Rojas.** Magíster En Administración Con Énfasis En Mercadeo – En El Instituto Tecnológico De Estudios Superiores De Monterrey (ITESM) – Economista De La Universidad Cooperativa De Colombia (UCC) - Diplomado En Mercadotecnia En El Instituto Tecnológico De Estudios Superiores De Monterrey (ITESM) - Diplomado Logística En El Instituto Tecnológico De Estudios Superiores De Monterrey (ITESM) - Auditor Interno Operacional Y Financiero, Jefe De Compras, Ventas En Comfenalco Santander - Subgerente Comercial, Harinera Pardo De Bucaramanga - Investigador de Mercados y Consultor Empresarial en el Área de Mercadeo y Ventas Como: Cámara De Comercio, Fundesan, Incolda, Asomercadeo, Acopi, Semarketing, Comfenalco, Hospital Universitario Ramón González Valencia De Bucaramanga, Fenalco, Freskaleche, Comertex, Empresas Públicas De Bucaramanga, Coca Cola Codisel, Agrícola De Seguros, FOSCAL, Electrificadora, De Santander, Telebucaramga, Entre Otros.
- **Nimía Arias Osorio.** Psicóloga - Universidad de los Andes - Bogotá. Magíster en Administración de Empresas. UNAB-ITESM. Especialista en Psicología Clínica Uninorte. Especialista en Relaciones Laborales UNAB. Docente de Postgrado en la Universidad Autónoma de Bucaramanga UNAB, Universidad Pontificia Bolivariana de Bucaramanga y Universidad Tecnológica de Bolívar. Actualmente, Directora de Gestión Humana UNAB. Consultora en Cultura y Clima Organizacional, Selección de personal y competencias laborales. Capacitadora y facilitadora en temas de Gestión Humana. Ha apoyado procesos en el Ministerio de Salud, Ecopetrol, Fundación Cardiovascular, FOSCAL, Freskaleche, Finsema, UIS, Ecogas, Electrosoftware, Saceites, UNAB, Nexans y Transejes.
- **Raul Omar Dimarco Morales.** Ingeniero civil de la Universidad de los Andes, Magíster en Administración de Empresas de la Univ. Santo Tomás, Especialista en Finanzas de la Universidad Autónoma de Bucaramanga y Especialista en Ingeniería de Tránsito y Transporte de la Universidad de Santander. Profesor Modalidad Virtual UNAB y Profesor de la Modalidad de Formación Dual Uniempresarial UNAB-Cámara del Comercio. Exdirector del Programa de Ingeniería Civil de la Universidad de Santander UDES, de Julio del 2.008 a Junio del 2011. Subgerente de Operaciones desde 1992 de una Empresa Familiar con más de 30 años en el Mercado, que cuenta con cinco Unidades de Negocio donde sobresale la franquicia: LACOSTE. Candidato a Doctor en Administración, Convenio Universidad Santo Tomás con la Universidad Nacional de Rosario, Argentina.
- **Susana Jimena Barreto Bedoya.** Master en Gestión de Marketing -EIO Madrid. Especialista en Gerencia de Publicidad - UJTL. Profesional Relaciones Internacionales - UJTL. Diplomado en Contextualización del sector artesanal - Universidad del Bosque. Diplomado en Comercio internacional - Cámara de Comercio de Bogotá. Diplomado en Negociaciones empresariales - Cámara de Comercio de Bogotá. Diplomado en Docencia Universitaria - UJTL. Gerente de Formación - IBGroup International Business Group. Docente universitaria a nivel de postgrado y maestría. Coordinadora Postgrado Negocios Internacionales UJTL. Directora de Formación - Asobursátil. Asistente programa Agencia ACNUR. Asistente programa Víctimas de la violencia Cruz Roja Colombiana.

# SER AUTÓNOMO UNAB ES ENTENDER LAS TENDENCIAS DEL MERCADO





**unab**

Universidad Autónoma de Bucaramanga

*de puertas abiertas*

VIGILADA MINEDUCACIÓN



**unab.edu.co**

7 6571800 • 018000 127 395  
posgrados@unab.edu.co



**unab**

Universidad Autónoma de Bucaramanga

*de puertas abiertas*

VIGILADA MINEDUCACIÓN