

DE PROFESIONAL A  
**MÁSTER**  
INTERNACIONAL

MÁSTER EN  
DIRECCIÓN  
COMERCIAL Y  
MARKETING

**MDC**



 **Initiative**  
ESCUELA DE NEGOCIOS

**UAX** Universidad  
Alfonso X el Sabio

UP TO SOMETHING GREAT



# VISIÓN DE INITIATIVE

LIDERAR LA FORMACIÓN EN EL MUNDO DE LAS EMPRESAS, CON UN SELLO INTERNACIONAL, que permita contribuir a mejorar el bienestar nacional por medio de una mejor gestión en las organizaciones.

## FORMACIÓN EJECUTIVA CON EXCELENCIA

Somos los **únicos** en el país con programas de maestrías con certificación 100% europea

*#Excelexcia*



# PERFIL DEL PROGRAMA



**12**  
**MÓDULOS EN**  
**ASUNCIÓN**



**1**  
**SEMANA**  
**INTERNACIONAL**  
**EN MADRID**



**CERTIFICACIÓN**  
**INTERNACIONAL POR LA**  
**UNIVERSIDAD ALFONSO**  
**X EL SABIO**

**DESDE EL PRIMER DÍA ESTARÁS TRABAJANDO EN**  
**MEJORAR EL DESEMPEÑO DE TU GESTIÓN Y EL DE TU EMPRESA**



# CERTIFICACIÓN Y TITULACIÓN INTERNACIONAL

La **UNIVERSIDAD ALFONSO X EL SABIO** nace hace más de 25 años con el propósito de transformar el mundo. Desde sus inicios, forma a estudiantes y promueve su crecimiento personal y desarrollo como líderes de la sociedad.

La UAX es una universidad con fuertes convicciones morales y comprometida con la libertad, los principios medioambientales y, sobre todo, con la innovación y el desarrollo humano. Está integrada por los mejores profesionales que hacen de la experiencia UAX el primer paso de tu éxito profesional.

**40.000 TITULADOS**

**8.000 CONVENIOS CON EMPRESAS**

**1.000.000 DE M2 DE INFRAESTRUCTURA**

**UNA DE LAS MEJORES UNIVERSIDADES DE ESPAÑA**



**Dr. David A. Díaz Pérez**, Codirector Maestrías - INITIATIVE - UAX

**Dra. Julia Pulido**, Directora Área de Empresa y Traducción - UAX

**Dra. Iris Núñez**, Vicerrectora de Internalización - UAX

**Dra. Isabel Martínez**, Rectora Magnífica - UAX

**Ing. Rodrigo Arturi**, Director Ejecutivo - Initiative

**Dra. Luisa F. Rodríguez Hevia**, Decana de la Facultad de Ciencias Sociales y Educación - UAX

**Ing. Claudia Melgarejo**, Directora de Marketing y Comunicación - INITIATIVE

**Dr. José M° de Sandoval**, Director de Expansión Internacional - UAX

**Dr. Fernando Martínez**, Decanato de Empresa - UAX

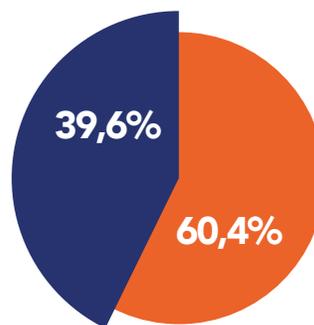


# 80%

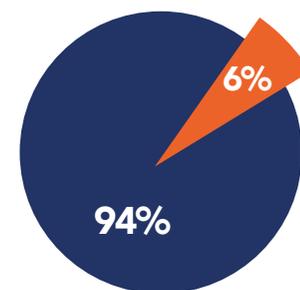
DE NUESTROS ALUMNOS  
**AUMENTAN EN UN 20% SUS  
INGRESOS AL CONCLUIR UN  
MÁSTER**



● EVALUACIÓN GENERAL  
DE NUESTROS ALUMNOS



● MUJERES  
● HOMBRES



● NACIONALES  
● EXTRANJEROS

# ESTRUCTURA Y MODALIDAD

## 12 MÓDULOS DE ESPECIALIDAD EMPRESARIAL



Para finalizar el Máster en Dirección Comercial, los alumnos deberán presentar y aprobar su Trabajo de Fin de Máster, el cual será defendido ante una mesa examinadora de la **UNIVERSIDAD ALFONSO X EL SABIO DE ESPAÑA**.

Las clases se desarrollan una vez al mes, los días:

- **JUEVES** > 17:30 a 22:30 h
- **VIERNES** > 15:00 a 20:00 h
- **SÁBADO** > 8:00 a 13:00 h



# RUTA DEL PROGRAMA

## EJES ESTRATÉGICOS



### MODELO DE NEGOCIOS & ESTRATEGIA

- Análisis & desafíos de negocios y su entorno
- E-Business
- Finanzas aplicadas a la dirección comercial



### GESTIÓN DE MARCAS & CLIENTES

- Marketing estratégico
- Investigación de mercados
- Gestión de clientes



### GO TO MARKET

- Compitiendo desde el marketing, go to market
- Retail marketing & gestión de punto de ventas
- Plan de marketing

### VENTAS & CONTROL DE RESULTADOS

- Gestión de equipos comerciales
- Técnicas de negociación & ventas
- Control de gestión



# PERFIL DEL ALUMNO

## EL MDC ESTÁ DIRIGIDO A:

Todos los profesionales que requieran diseñar o participar en el diseño del modelo de negocios comercial de la empresa en la cual trabajan o en una nueva empresa que deseen lanzar al mercado, con una marca fuerte y sustentable en el mercado.



# MALLA CURRICULAR

MÁSTER EN  
DIRECCIÓN  
COMERCIAL Y  
MARKETING

**MDC**

## TRIMESTRE 1

MÓDULOS

1. Estrategia y Política de Empresas
2. Marketing Estratégico
3. CRM en la Gestión de Clientes

COACHING ESTRATÉGICO

## TRIMESTRE 2

MÓDULOS

4. Investigación de Mercados
5. Técnicas de Negociación con Canales Comerciales
6. Compitiendo desde el Marketing, Go To Market

COACHING ESTRATÉGICO

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

# #Excelencia

## TRIMESTRE 3

7. E - Business

8. Retail Marketing y Gestión del Punto de Ventas

9. Finanzas aplicadas a la Dirección Comercial

MÓDULOS

COACHING ESTRATÉGICO

## TRIMESTRE 4

10. Plan de Marketing

11. Gestión de Equipos Comerciales

12. Control de Gestión

MÓDULOS

COACHING ESTRATÉGICO

## SEMANA ACADÉMICA EN MADRID

1. Defensa de TFM

2. Experiencia académica

3. Ceremonia de Graduación

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

# MÓ DU LOS



# 1 ESTRATEGIA Y POLÍTICA DE EMPRESAS

- Diagnóstico situacional
  - Modelos de diagnóstico
  - Gestión estratégica en la organización
  - El proceso estratégico
  - Formulación de la estrategia
  - Tipos de estrategias
  - Implantación de la estrategia
  - Modelo de desarrollo estratégico
  - Formalización de los indicadores
  - Control de gestión estratégico
- 



## 2 MARKETING ESTRATÉGICO

- Insight del consumidor
  - Portrait y fidelización
  - Delimitación del target
  - Segmentación de mercado
  - Conducta y percepción
  - Niveles de influencia
  - Conducta resolutoria racional
  - Cadena de valor
  - Estrategias de marketing
  - Diferenciación y diversificación
- 



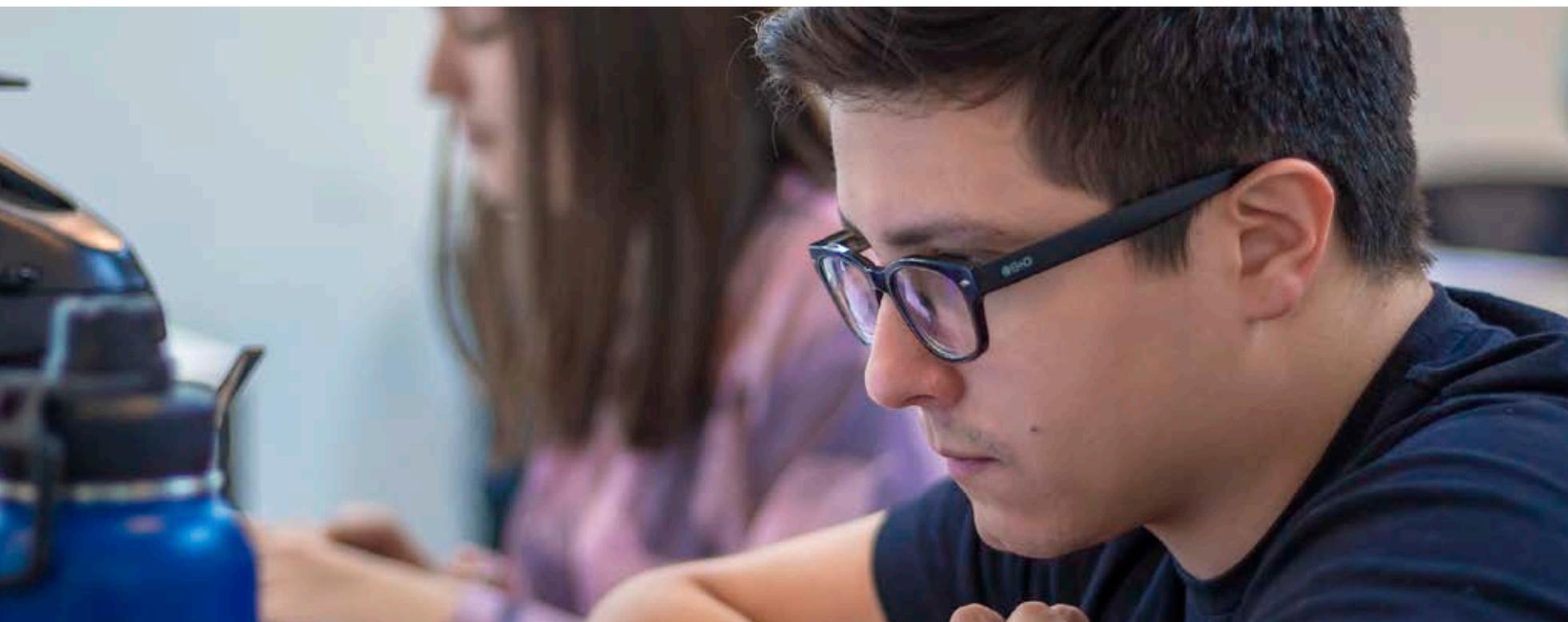
### 3 CRM EN LA GESTIÓN DE CLIENTES

- Diversos niveles de clientes
  - Clientización
  - Bases de datos
  - El C.R.M.
  - Estrategia relacional
  - Impacto y beneficios de la estrategia
  - Costos de clasificar el Mercado
- 



## 4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

- Metodología de investigación.
  - Objetivos y alcances de la investigación de mercados
  - Sistemas de muestreo.
  - Instrumentos de recopilación de datos
  - Métodos personalizados
  - Recopilación de la información
  - Análisis de la información y conclusiones
  - Redacción del informe final
- 



## 5 TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON CANALES COMERCIALES

- Conceptos de negociación
  - Técnicas de negociación efectiva
  - Negociación planificada
  - Relaciones interpersonales
  - Gestión de ventas
  - Estrategias y plan de ventas
  - Proceso y seguimiento de ventas
  - Indicadores y buenas prácticas
- 

## 6 COMPITIENDO DESDE EL MARKETING, GO TO MARKET

- Función de la dirección comercial
- Marketing operacional
- Conducta del consumidor
- Gestión de precios
- Política de productos y servicios
- Estrategias de comunicación y promoción
- Presupuesto comercial
- NPS y performance de marketing
- Desarrollo de programas de marketing



## 8 RETAIL MARKETING Y GESTIÓN DEL PUNTO DE VENTAS

- Marketing en punto de venta
  - Claves del merchandising
  - Aspectos físicos de la locación
  - Niveles de impacto psicológico
  - Marcas y envases
  - Desarrollo del retail
  - Variables estratégicas del retail
  - Financiamiento y crédito
  - Comunicación con el cliente
  - Procesos de cobranzas
- 



## 9 FINANZAS APLICADAS A LA DIRECCIÓN COMERCIAL

- Función de la dirección financiera
  - Decisiones financieras de inversión
  - Financiamiento
  - Análisis financiero
  - Finanzas operacionales
  - Gestión de riesgo
  - Crédito y cobranzas
- 

## 10 PLAN DE MARKETING

- Definición y alcance del plan
- Metas de ventas
- Estructura de equipos
- Elementos de promoción
- Apoyo publicitario
- Acciones temporales
- Presupuesto
- Proyecciones de ventas

# 11 GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

- Fundamentos comerciales
  - Habilidades directivas
  - Liderazgo proactivo
  - Trabajo en equipo
  - Supervisión de equipos
  - Resolución de conflictos
  - Comunicación asertiva
  - Medición comercial
- 



## 12 CONTROL DE GESTIÓN

- Fundamentos del control de gestión
  - Proceso en organizaciones
  - Recolección y análisis de datos
  - Indicadores y estándares (KPI)
  - Cuadro de Mando Integral
- 



# NUESTRA PROPUESTA



## DESARROLLO COMO LÍDER

**Gestionar** a los equipos es una de las claves del éxito de las empresas y sus ejecutivos, conducirlos de manera presencial y online para lograr **desarrollar el potencial** de la organización.



## IMPULSO A TU CARRERA PROFESIONAL

Al concluir este programa **no serás el mismo de antes**, el desarrollo y conocimiento te proporcionarán competencias claves para transformar y potenciar tu empresa.



## SOMOS LINKMAKERS

Nuestros alumnos destacan **las relaciones y el aprendizaje** que cada uno obtuvo a partir de las experiencias y diversidad de sectores de los cuales provienen, dando la riqueza de un verdadero programa de postgrado.



## ENFOQUE INTER- NACIONAL

Comprender las **nuevas dinámicas globales** y las **oportunidades** en un mundo mucho más transparente. **Docentes extranjeros**, con amplia experiencia profesional en el área en que ellos se desempeñan.

# ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN MADRID

La semana académica en Madrid se compone de un conjunto de actividades que le brindarán al ejecutivo una **VISIÓN INTERNACIONAL**, que complementa los conocimientos recibidos a lo largo del programa.

Estaremos en contacto con ejecutivos españoles, participando en exposiciones magistrales de especialistas en sus áreas de conocimiento y celebrando el cierre de esta etapa clave del desarrollo profesional de todo líder.

## CLASES CON PROFESIONALES INTERNACIONALES



## CHARLAS MAGISTRALES



## CEREMONIA DE TITULACIÓN



LA SEMANA EN **MADRID**

# EL MDC ES PARA TI SI:

Quieres identificar los cambios en el mercado.

Generar un modelo de negocios comercial **que diferencie a la empresa en el mercado**, en canales on y offline.

Desarrollar planes de acción para los diversos canales comerciales.

Diseñar, capacitar y **medir efectivamente al equipo comercial**.

Desarrollar habilidades de negociación, gestión por presupuestos y forecast.



# TESTIMONIO DE ALUMNOS



Initiative ha sido una experiencia enriquecedora de principio a fin. Si bien los módulos los desarrollamos de manera presencial en Asunción, cada clase nos transportaba a aulas de nivel internacional. Los docentes trayendo tendencias con casos reales de modo a facilitar aplicación en el campo laboral. El hecho de contar con compañeros excepcionales, líderes de grandes empresas en el Paraguay ha permitido intercambiar ideas y experiencias.

**Edgar Aguirre**  
Product Manager  
Emap S.A. - Nissei



¡Una experiencia única!  
El programa me permitió combinar el trabajo con mi formación ejecutiva y así poder llegar a conseguir este título tan ansiado.  
Mucho esfuerzo, pero me llevo una experiencia bastante enriquecedora. El Tribunal Examinador de la UAX en España nos dio un feedback espectacular y aplicable en situaciones reales.

**Liza Bogado**  
Gerente División Automóviles  
Automaq S.A.E.C.A



El master vino a potenciar mis habilidades comerciales y de marketing, sobre todo a ver la oportunidad de negocio, en la era de un consumidor mucho más sobre estimulado de informaciones, el ser asertivos y oportunos con sus necesidades en qué y cómo venderlo es prioridad para el éxito de cualquier negocio, en especial el de la empresa donde trabajo

**Valeria Teme**  
Market Research Equipos Agile  
Itaú Paraguay



Fue una experiencia única y sobre todo aportó muchas herramientas y nuevos skills que se van a utilizar en Paraguay sin duda alguna.  
Trabajar en equipo con mis compañeros del programa fue muy enriquecedor y desafiante, logrando así nuestro título internacional

**Robert González**  
Jefe de canal Supermercados  
Unilever del Paraguay S.A.

# CUADRO ACADÉMICO



**Benito Barros**

Especialista en  
Finanzas y Liderazgo



**Bruno Pujol**

Consultor en Desarrollo de  
Modelo de Negocios



**Gumer Alberola**

Consultor en Desarrollo de  
Modelos de Negocios



**Joaquín Danvila**

Especialista en  
Marketing Digital y  
Estrategia de Marketing



**José María Peláez**

Experto en Coaching de  
Mando de Medios y Desarrollo  
de Recursos Humanos



**María Bretón**

Innovación y Transformación  
Digital, Influencer Marketing y  
Gen Z



**Santiago García**

Especialista en  
Gestión de Talento



**Carlos Hernández**

Especialista en Finanzas de  
largo plazo y Valuación de  
Empresas



**Xavier Ramírez**

Especialista en  
Investigación de Mercados



**Jaime Pardo**

Especialista en Mercados  
de Capitales

CON ELLOS SE PRODUCE TU EVOLUCIÓN

# CUADRO ACADÉMICO



**Carmen Hernando**

Especialista en Control de  
Gestión y Finanzas



**Hugo Pérez**

Especialista en Costos  
y Presupuesto



**Carlos Castillo**

Desarrollo de CRM y  
Experiencia del Cliente

---



**Javier García**

Especialista en Gestión de Equipos  
de Alto Desempeño y Ventas



**Pablo Peñalba**

Más de 10 Años como  
Experto en E-Business

---



**Javier Sancho**

Experto en Dirección Comercial  
y Gestión de Equipos



**Rocío Rodríguez**

Experta en Gestión  
de Personas



**Luis Muñoz**

Senior Data Strategic. Experto  
en Transformación Digital

CON ELLOS SE PRODUCE TU EVOLUCIÓN

# EQUIPO DIRECTIVO



**Rodrigo Arturi G.**

Co Fundador y Director  
Ejecutivo de Initiative



**Luis Retamozo**

Director de Programas de Posgrado



**Luisa F. Rodríguez H.**

Vicedecana de la Facultad de  
Business & Tech de la UAX



**David Díaz Pérez**

Co Director Internacional de  
Programas UAX Initiative



**José M. de Sandoval**

Director Internacional de la UAX



*#Excelencia*

# 10 RAZONES PARA ELEGIR NUESTRO MÁSTER

01

Desarrollo de un programa formativo de alto nivel internacional

02

Enfoque en el aprendizaje efectivo de los alumnos, para la práctica directiva

03

Profesores y ponentes con reconocido prestigio internacional

04

Certificación de UAX, Universidad Alfonso X El Sabio de la ciudad de Madrid, España

05

Orientación y desarrollo de un enfoque internacional hasta en los negocios

06

Networking permanente con altos ejecutivos locales e internacionales

07

Evaluación práctica con altos estándares y aplicable a la realidad empresarial

08

Amplio enfoque en el fortalecimiento de las competencias profesionales

09

12 módulos se dictan en Asunción y la defensa del TFM se realiza en Madrid, España

10

Programa de acompañamiento personalizado para los alumnos

*#Excelencia*

f @ X in

@initiativepy - [initiative.com.py](http://initiative.com.py)

Tel. +595 (21) 728 9772

Cnel. Brizuela 3089 c/ Ciudad del Vaticano