

MASTER EN
**DIRECCIÓN DE
MARKETING
Y GESTIÓN
COMERCIAL**
[GESCO]



+ 55 años

formando profesionales globales en marketing, management y tecnología

Fundada en 1965 con la misión de formar profesionales que den respuesta a las necesidades cambiantes de la Empresa y la Sociedad desde un punto de vista ético. Nuestra alta vinculación con el entorno empresarial nos ha facilitado enlazar docencia y realidad empresarial, dotando a todos los programas de la flexibilidad que permite al alumnado salir de nuestras aulas realmente capacitado para enfrentarse a los retos actuales de organizaciones modernas con posibilidades reales de éxito, siendo además motores de cambio en las mismas.

Son más de cinco décadas en las que hemos generado programas innovadores impartidos por un profesorado cualificado de excelente perfil académico, probada experiencia docente y reconocida trayectoria profesional. Además, promovemos un elevado número de actividades donde contamos con la presencia de relevantes miembros de la empresa: conferencias, foros, masterclass, practice days, etc.



+62.000
Antiguos
alumnos



12 Campus en España
y alianzas estratégicas
en 5 continentes



Acuerdos con
+125 universidades
en 4 continentes



Primeras posiciones
en rankings
empresariales

La calidad de nuestros programas está avalada por acreditaciones y certificaciones nacionales e internacionales:



Rankings y Reconocimientos

[Posicionados entre los mejores]

Importantes medios de comunicación nacionales e internacionales, así como otras instituciones de prestigio, han reconocido la calidad de los programas de ESIC, premiando su liderazgo y situándolo en las primeras posiciones de múltiples rankings.



 Institucional

 Escuela de Negocios

MASTER EN

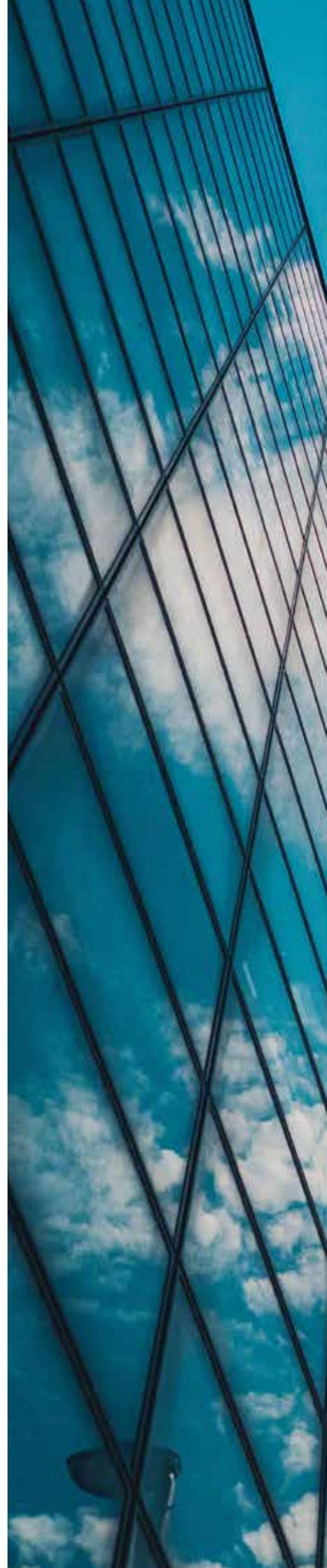
DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL [GESCO]

PROPÓSITO DEL MASTER

Nuestro **GESCO** aporta una importante visión estratégica, así como las técnicas y herramientas para desarrollar la capacidad de análisis, además de, competencias y habilidades profesionales y directivas para liderar entornos de marketing, gestión comercial y desarrollo de negocio en constante evolución, cada vez más globales, digitales e hiperconectados.

DIRIGIDO A

Quienes quieren orientar y/o potenciar su proyecto profesional en el ámbito del marketing y el desarrollo de negocio, proporcionando una visión global mediante la integración de los tres elementos que definen un programa de Dirección: planteamiento estratégico, despliegue operativo y desarrollo de competencias y habilidades.



TE INVITAMOS A VIVIR LA EXPERIENCIA ESIC

- › Un modelo pedagógico propio, “Transformative Learning”
- › Un claustro de profesores formado mayoritariamente por profesionales en activo, altamente cualificados y con contrastadas habilidades pedagógicas y de comunicación.
- › Nuestra cercanía y atención personalizada así como amplios servicios que constituyen un importante valor añadido: departamento internacional, networking, alumni, prácticas y carrera profesional, profesores-tutores, entre otros.
- › La propia relación entre alumnos que se traduce en implicación, disciplina, trabajo en equipo y méritos individuales.

¿POR QUÉ GESCO?

OBJETIVOS:



Proveer a la organización de una fuente de ventaja competitiva mediante el conocimiento diferencial de los insights del consumidor y cliente, liderando la innovación y la transformación digital empresarial basadas en las últimas tendencias, todo ello orientado a la creación de diferenciación en el mercado.



Construir marcas definiendo su posicionamiento y estrategia para aumentar su valor económico, financiero y social, y liderar a la organización en la creación y defensa de la reputación de las mismas.



Definir e implantar los elementos de Marketing Mix que construyan el posicionamiento y reputación de la marca, anticipando aquellos cambios que se requieran en cada momento.



Planificar y dirigir la función Comercial y de Marketing sabiendo coordinar y orientar al resto de funciones al mercado.



Potenciar las competencias de los alumnos que permitan resolver eficazmente situaciones complejas de forma analítica y creativa en un entorno global, desarrollando un pensamiento positivo y crítico, y tomando decisiones de forma ética y racional.

FACTORES DIFERENCIALES:



VISIÓN HUMANISTA

Hitos históricos, socioculturales y económicos que explican el presente y condicionan el futuro de los negocios.



ALINEAMIENTO CON LA ESTRATEGIA Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Alineamiento de la estrategia del Marketing con la Transformación Digital y la Estrategia general de la empresa.



FOCO EN LA GENERACIÓN DE VALOR DIFERENCIAL

Profundo conocimiento de personas, consumidores, clientes y mercados, potenciando la innovación para la creación de marcas generadoras de valor.



MARKETING MIX

Estímulos de mercado para el desarrollo de marcas en un entorno social y empresarial diferente, y cada vez más cambiante.



INTEGRACIÓN MARKETING-COMERCIAL

Visión integral del desarrollo de negocio con enfoque multisectorial (D2C, B2C, B2B, ...)



FOCO EN LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

Desarrollo de casos y proyectos actuales de Marketing y la gestión que enriquezcan la experiencia de los/as alumnos/as.



DESARROLLO DE COMPETENCIAS Y HABILIDADES PARA LA TRANSFORMACIÓN DEL PERFIL PROFESIONAL

Mejora del perfil profesional y de la capacidad de liderazgo necesaria en un entorno digital y disruptivo, mediante el desarrollo del pensamiento crítico y la adecuada gestión del proceso de toma de decisiones.

TRANSFORMATIVE LEARNING

Nuestro ecosistema formativo se desarrolla mediante 4 ejes de actuación:

Student Centered Learning

Busca el aprendizaje autónomo y responsable para el desarrollo de un pensamiento crítico aplicado a todo el proceso:
proyectos – análisis – feedback – acción

Power to Choose

El alumnado puede elegir el proceso de aprendizaje y especialización que mejor se adapte a sus circunstancias personales o profesionales



TRANSFORMATIVE LEARNING

Un robusto modelo pedagógico progresivo

Para desarrollar las competencias demandadas en cada momento independientemente de la experiencia y conocimiento de entrada de los alumnos. Todo bajo un modelo que combina el estudio autónomo con las asignaturas elegibles y las experiencias empresariales

Campus Infinito

El aula tradicional se combina y da paso a otros espacios físicos o virtuales; todo pensado en función de dónde se adquieran y desarrollen mejor las competencias

METODOLOGÍA

Transformative Learning by ESIC

es un nuevo ecosistema formativo que persigue el desarrollo profesional y personal del alumnado dentro de los máximos estándares de calidad académica, docente y que refuerza la interacción constante entre alumnos, profesorado, la realidad empresarial y otras áreas y servicios de la Escuela.

¿En qué consiste?

-  Materiales de apoyo asíncrono, vídeos, lecturas, etc.
-  Sesiones online síncronas
-  Autoevaluación
-  Aplicación de casos de estudios y retos
-  Apoyo tutorizado y feedback
-  Actividades prácticas y experienciales
-  Sistema de evaluación que combina la demostración de logros individuales y grupales
-  Proyecto final tutelado



ESTRUCTURA ACADÉMICA

El GESCO es un master de 60 créditos, para cuyo desarrollo es necesario abordar:

1_Asignaturas Obligatorias	40 Créditos
2_Asignaturas Elegibles	10 Créditos
3_Trabajo Fin de Master	10 Créditos

Total de 60 Créditos

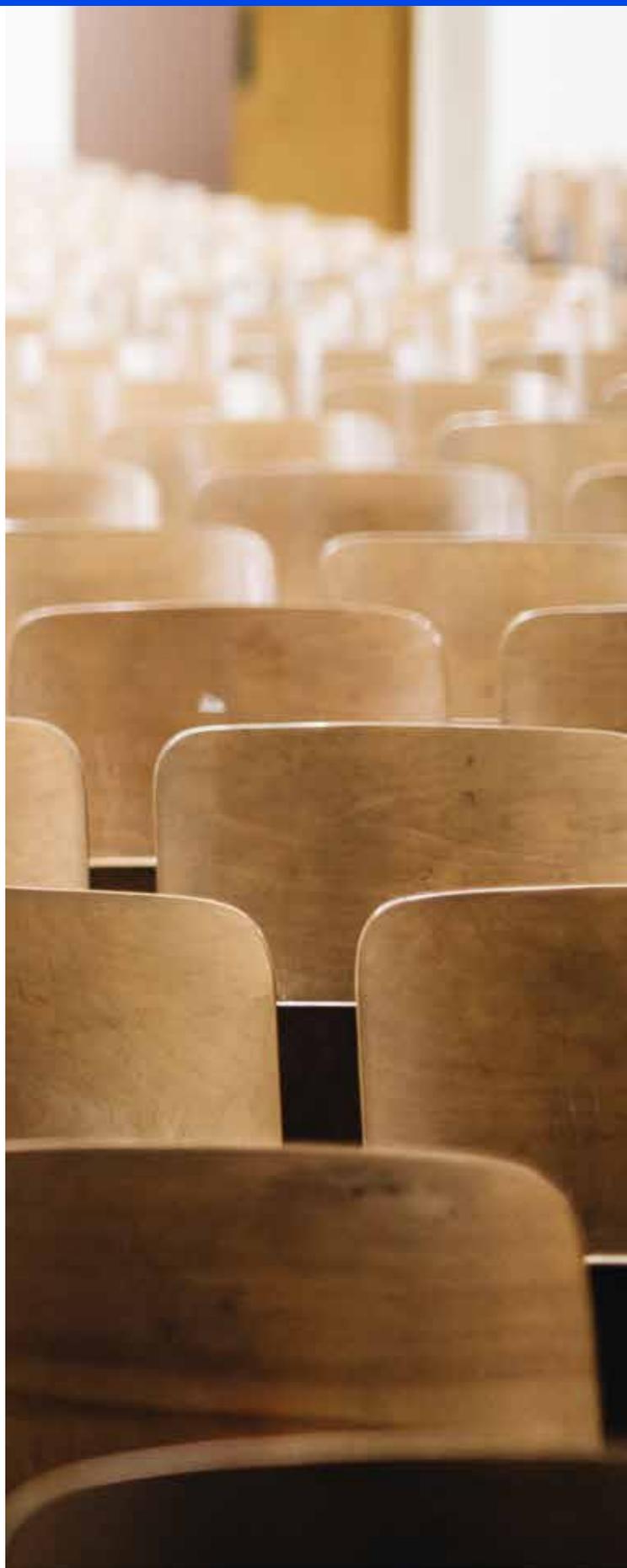
1 ASIGNATURAS OBLIGATORIAS

- > **Competencias específicas** irrenunciables para desarrollar la actividad profesional. Estas asignaturas dotan al estudiante del conocimiento teórico y la capacidad del uso de herramientas necesarias. Su "saber hacer".
- > **Competencias** que desarrollan el **perfil profesional** por medio del trabajo de un pensamiento crítico, las habilidades directivas de liderazgo, comunicación, el trabajo en equipo o la ética. Estas asignaturas conciencian al estudiante y le proveen de los elementos necesarios para ser un ciudadano global y responsable en su vida profesional y personal.

Pensamiento crítico y el arte de la toma de decisiones
Estrategia empresarial en entornos globales
Innovación en un mundo de disrupción
Liderazgo consciente
La empresa como ciudadano global y ético
Comunicación persuasiva

Planificación y cuadro de mando
La oferta de valor
El valor percibido de la oferta
Gestión de la relación con cliente
Customer Experience Management
Networking y Comunicación 360º
El Acceso al producto/servicio: multicanalidad
Dirección Comercial

Metamorfosis digital: el factor tecnológico
Sentir y escuchar al mercado
Marketing estratégico
Finanzas para la dirección de marketing: creación de valor para stakeholders



2 ASIGNATURAS ELEGIBLES

Asignaturas o actividades de libre elección por parte del alumno para personalizar una parte de su master y así completar su desarrollo competencial. Se pueden elegir asignaturas relacionadas o no con su disciplina, vivir una experiencia internacional o prepararse para una certificación.

Las elegibles permiten complementar el aprendizaje de los programas, donde el alumnado podrá elegir entre 3 opciones:

- Asignaturas elegibles de cualquier categoría

MANAGEMENT

Gestión e inversión en activos financieros
 El viaje de emprender
 Re & Upskilling: aumentando tu eficacia profesional
 Cómo hacer global un negocio

MARKETING

Marketing Digital
 Marketing Automation para el Marketing Operativo
 Branding con propósito
 Ventas 4.0: nuevos modelos digitales

TECHNOLOGY

Ciberseguridad esencial para Directivos no técnicos
 Big Data e IA esenciales para Directivos no técnicos
 Internet del Valor (Tecnologías para Directivos no técnicos)
 La empresa 4.0: Automatización de procesos (RPA)

- Asignaturas que preparan para una certificación*

El alumnado podrá elegir entre:

	Categoría	Idioma	Crs
Google tools for decision making (Google Tools)	Marketing	ES/ENG	2
Software for Smart Marketing (Hubspot Software Marketing)	Marketing	ES/ENG	2
Advanced Marketing (CIM - Chartered Institute of Marketing)	Marketing	ENG	2
Advanced Client Management (Salesforce Administrator)	Marketing	ES/ENG	2
Scrum in practice (Professional Scrum Master Certification -PSM)	Management	ES/ENG	2
SAP-ERP ⁽¹⁾	Management	ES	10
Gestión experimentada en Ciberseguridad (CISM - ISACA) ⁽²⁾	Tecnología	ES	2
People Analytics (Certificate Program)	Management	ES/ENG	2

*No incluye las tasas de exámenes para la obtención de ninguna certificación, ni tutorización individual CIM.

⁽¹⁾ SAP-ERP: válido sólo para Master en Logística, Transporte y Cadena de Suministro [LOC]

⁽²⁾ CISM - ISACA: válido sólo para Master en Ciberseguridad [MCI]

- Experiencia académica internacional

Consiste en la inmersión académica de una semana, en uno de los destinos abajo citados, que se realizará durante el transcurso del master. Si el master incluye viaje curricular propio, no se podrá acceder al Business Study Tour.

BUSINESS STUDY-TOUR



Washington (US)

Understanding today's Business Environment



Miami (US)

Digital Business Innovation in US



London (UK)

Collaborative Innovation from the Marketing Perspective



Shanghai (China)

Understanding today's Business Environment



Mérida (México)

Innovación y sostenibilidad en los negocios

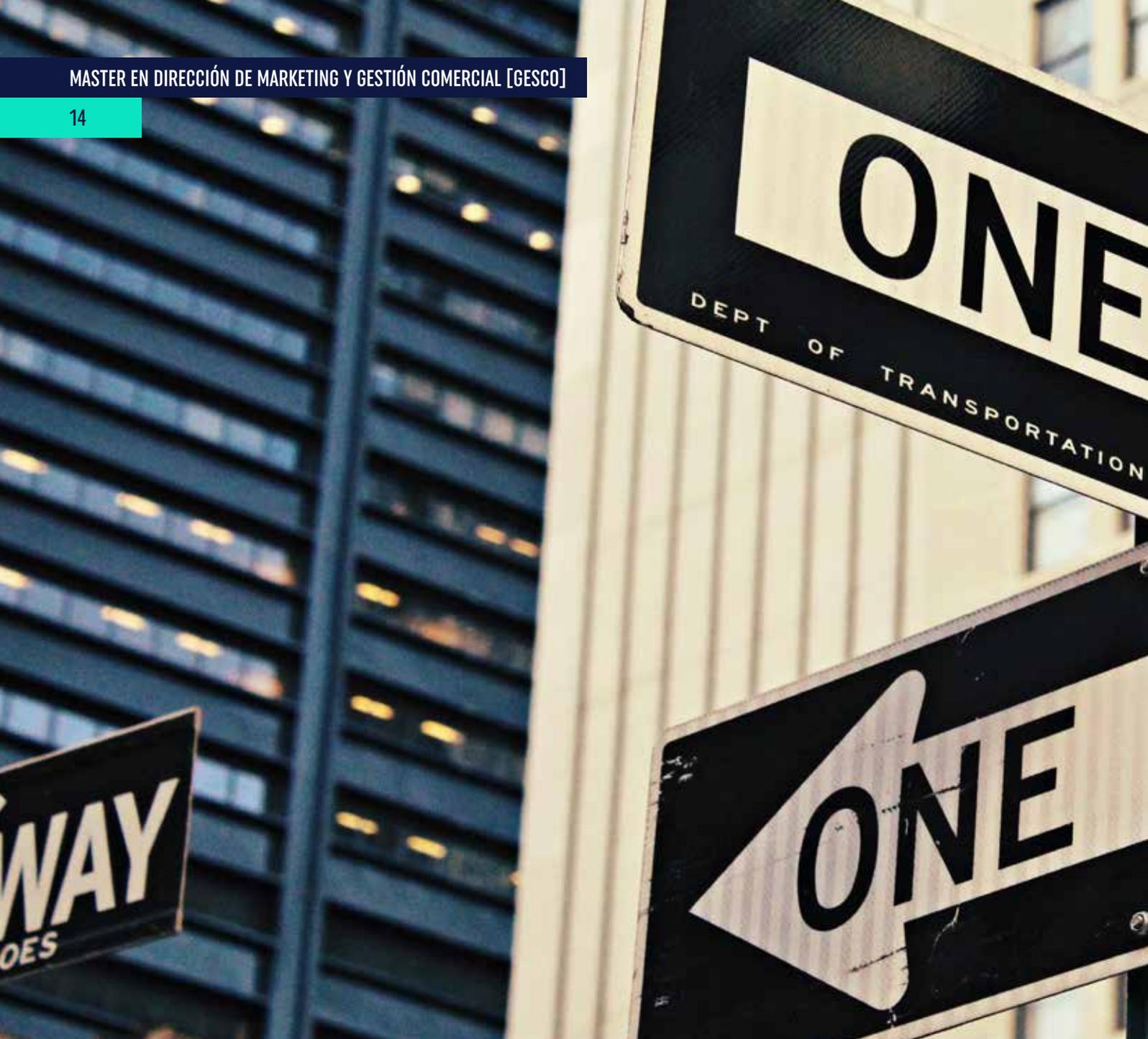
3

TRABAJO FIN DE MASTER (TFM)

El trabajo es un **proyecto empresarial real** que supone un desafío en el que el estudiante de manera transversal, debe demostrar que se han cumplido los objetivos de aprendizaje y desarrollado todas las competencias adquiridas durante el programa.

> Trabajo grupal.

Los alumnos deberán desarrollar un plan de Marketing y Comercial que permita poner en práctica los conocimientos, técnicas y herramientas necesarias para definir la estrategia de marketing y el plan operativo, y dar cumplimiento a los objetivos de negocio establecidos por la empresa.



PERFIL DE SALIDA

Este master prepara profesionales capaces de asumir responsabilidades en un departamento Comercial y de Marketing, proyectando el planteamiento estratégico alineado con la estrategia general de la compañía, y siendo capaces de formular el plan operativo para dar cumplimiento a los objetivos de negocio.



COMPETENCIAS PERSONALES

Resolución de situaciones complejas de forma creativa en cualquier negocio en entornos globales y disruptivos.

Pensamiento positivo y crítico basado en la inquietud permanente, la imaginación, la sensibilidad con el entorno y la actitud colaborativa para, la toma de decisiones y la actuación ética, aplicando altos estándares de respeto por los valores humanos, la diversidad cultural y la sostenibilidad.

CLAUSTRO DE PROFESORES

Formado por profesorado especialista en cada materia, procedente tanto del ámbito académico como profesional, que siempre aporta un enfoque práctico a las sesiones y una visión del mercado tanto nacional como internacional.

Carlos López Ariztegui

Director del Master. Ingeniero Superior de Telecomunicación, Universidad Politécnica de Madrid, PPD Business Management, IESE Business School Operator Business Strategy, London Business School. 32 años en el mundo de la Tecnología, Telecomunicación e Internet. Hasta junio de 2019 y durante nueve años, Director de iPhone y Telco en Apple. Previamente ocupó puestos directivos nacionales e internacionales en Nokia, Lucent Technologies y AT&T Bell Laboratories.

Covadonga Alonso Melgar

Licenciada en Ciencias Empresariales, UCM. Miembro del Instituto Español de Analistas Financieros (IEAF). Socia Directora de MRCA.

Íñigo Chávarri Marroquín

PDD, IESE. Máster en Publicidad y Comunicación Empresarial, MPC, ESIC. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Socio-Director de Marketing de Alianzas.

Luca dell'Oro

Executive MBA, IMD Lausanne Suiza. Licenciado en Económicas, Universidad L. Bocconi, Milán. Anteriormente: General Business Director, DDB. Ex-Director de Marketing, Nestlé. Actualmente: Ceo&Founder Gold Group S.L.

Juan Delgado de Miguel

Doctor en Sociología, Universidad de Zaragoza. MBA, Chamber de Commerce de Lyon. Consejero Delegado y Director General, AC Consultores.

Luis Esgueva Pérez

Licenciado en Derecho. PDD, IESE y por IMD de Lausana (Suiza). Ha ocupado posiciones de Dirección General en ADECCO, tanto en el ámbito nacional como internacional. Actualmente es Director de Marketing del Grupo COFARES.

Sergio Fuster

Chief Executive Officer (CEO) Raventós Codorníu Ingeniero Superior de Telecomunicación (UPV), Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO). Ha ocupado posiciones ejecutivas en España, Reino Unido, Suiza, México y Estados Unidos en diferentes compañías multinacionales.

Carlos Galán Allué

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. PDD, IESE. Máster en Digital Business, The Valley. Ex-Jefe de Marketing en Electrolux. En 1997 inicia su carrera en Telefónica, donde ha ocupado posiciones de Gerencia. Actualmente es responsable de la generación de "leads" en el área de Ventas Canal on-line.

Albert Iglesias Fernández

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, UB. Director de Marketing en 9Reinas.

Agustín López-Quesada Fernández

Doctor en Economía de la Empresa, URJC. MBA, EDAE-Cámara de Comercio. Master en Dirección de Comercio Internacional, ESIC. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Socio Fundador de Retail Institute.

Joan Mir Julià

MBA, ESADE. PDD, IESE. Executive Program, Berkeley, University of California. Licenciado en Farmacia, UB. Director General de AC Marca.

Javier Molina Acebo

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, University of Lincolnshire&Humberside. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Ex-Central Sales Director, Broadnet (Grupo ACS). Ex-Jefe de Ventas, France Telecom.

Joleine Mudde

Master en Dirección de Recursos Humanos y Organización, ESIC. Licenciada en Filología Hispánica, Universidad de Amsterdam. Coach certificada por ICF. Career Advisor.

Juan Carlos Muñoz García

Licenciado en Publicidad y RR.PP., UCM. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial GESCO, ESIC. Ex-Jefe de Publicidad y Relaciones Externas, CIVISTA, multinacional de software y servicios. Actualmente es Responsable de Marketing de VOLVO CAR ESPAÑA.

Jesús Oliver Ferrer

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC. Licenciado en Ciencias Económicas. Socio Director en Wearecentric. Ex-Director de Marketing de Casio España.

Francisco Javier Ongay Leyun

Master en Dirección de Recursos Humanos y Organización, ESIC. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad del País Vasco. Ex-Director Financiero, Nafarco.

José Rafael Pérez Fernández

Master en Dirección empresarial y Marketing, MADEM, ESIC. Licenciado en CC. Empresariales, UCM. Ex-Director de Marketing y Comunicación de red.es (Entidad Pública Empresarial). Socio-Director de RPF Consultores. Actualmente, Responsable de Marketing Digital, Ogilvy.

Pilar Pérez Navarro

Licenciada en Ciencias de la Información, UAB. Managing Director, Millward Brown Barcelona.

José Luis Pérez-Plá Westendorp

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, UPM. MBA, IE. Socio-Director División Consultoría TeaCegos.

Natalia Planas Danés

Licenciada en Economía, Universidad Pompeu Fabra. Más de 11 años de experiencia en Trade, Marketing y Ventas. Actualmente es E-commerce Key Account Manager en Nespresso.

Javier Rovira Ruiz

Doctor en Economía de la Empresa, URJC. PDG, IESE. Licenciado en Derecho y Administración de Empresas, ICADE. Socio-Director de Know-How Consumering. Ex-Director General de Neck Child. Ex-Director General de González Byass.

Manuel Sevillano Bueno

MBA, IE. Máster Universitario en Gestión Comercial y Marketing, ESIC-URJC. Licenciado en Derecho, UCM. Anteriormente: Consultor-Director, Tea Cegos. Gerente- Socio, "makeateam". Actualmente: Director de "Pons, Deporte y Entretenimiento".

Mario Alejandro Weitz

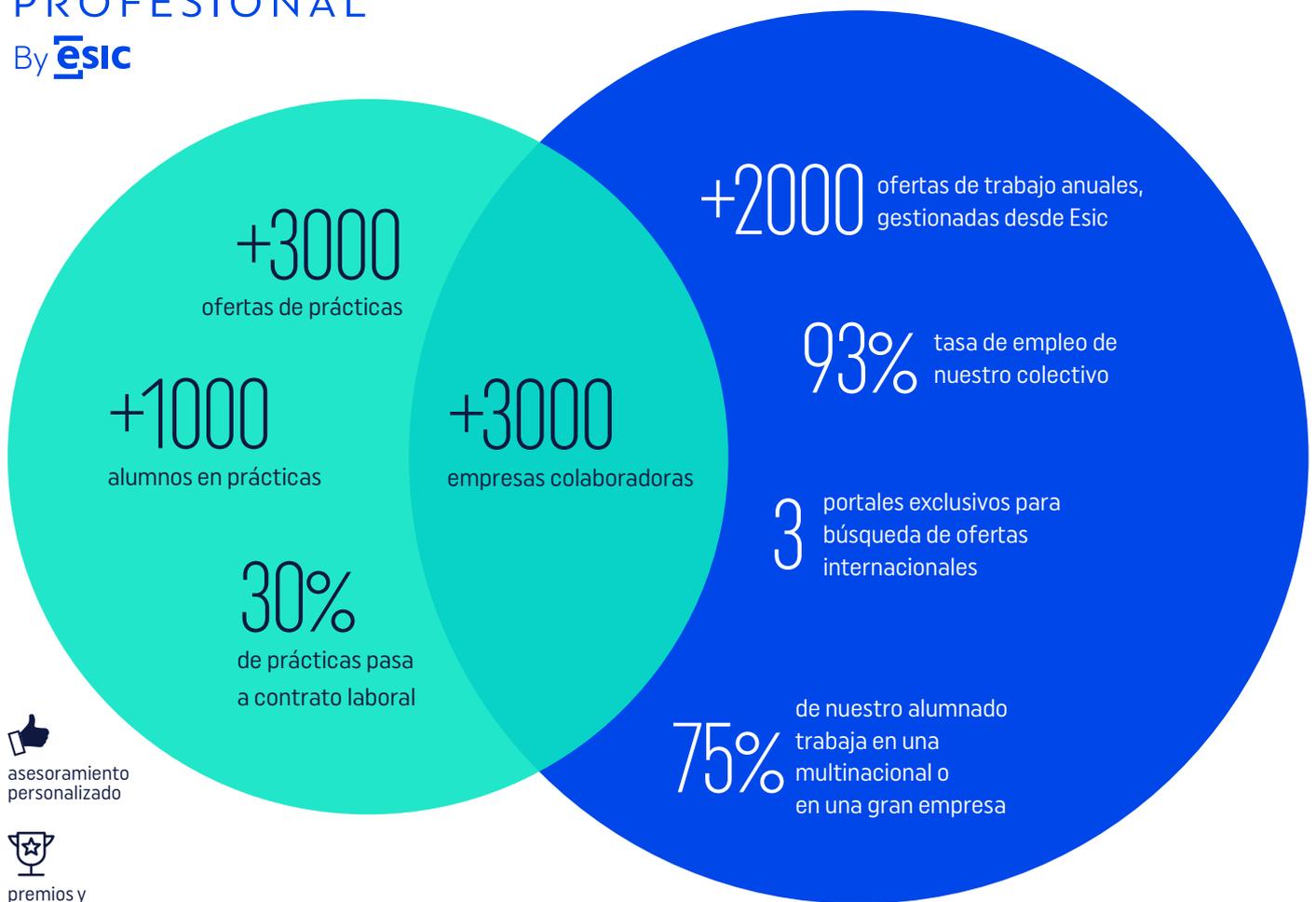
Doctorando en Economía, American University, USA. Licenciado en Economía, Universidad de Buenos Aires. Consultor de la Comisión Europea y del Banco Mundial.

TE PREPARAMOS PARA TRABAJAR EN LAS MEJORES EMPRESAS DEL MUNDO



PRÁCTICAS EN EMPRESAS

Potenciamos la presencia del alumnado en las empresas, facilitando la aplicación de conocimientos teórico/prácticos mediante la realización de prácticas.



 asesoramiento personalizado

 premios y concursos para emprendedores

 talleres de emprendimiento

 charlas y encuentros con emprendedores

 incubadora de ideas

 networking entre emprendedores

 foros de inversores

EMPRENDEDORES

ESIC Business School genera, impulsa e integra las acciones para el fomento del emprendimiento, proporcionando apoyo y formación. Desarrolla actividades y programas en el ámbito de la creación de empresas para apoyar las iniciativas empresariales de nuestros estudiantes y contribuir a su consolidación.

CARRERAS PROFESIONALES

Durante toda tu trayectoria desde Carreras Profesionales, te formamos y asesoramos en materia de empleabilidad, apoyándote en la búsqueda de oportunidades mediante el acceso a un portal de empleabilidad exclusivo y la organización de ferias de empleo y eventos de reclutamiento.



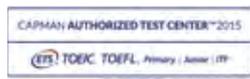
ÁREA DE IDIOMAS

[profesionales globales]

ESIC Idiomas está concebido para facilitar una experiencia interesante, agradable y provechosa que permita alcanzar metas de comunicación internacional en el ámbito profesional, académico o personal.

ESIC Idiomas está acreditado para la realización y evaluación de las principales pruebas nivel reconocidas internacionalmente: TOEFL, TOEIC, Cambridge General English y Cambridge Business English Certificates (BEC). Además ofrece formación en otros idiomas como alemán, francés, chino y español para extranjeros (acreditada por el Instituto Cervantes).

Centro preparador y examinador oficial



Empresas y profesionales

- Cursos anuales
- Programas a medida
- Programas específicos
- Intensivos
- Individuales
- Conversación

Nuestro presente es bilingüe, multicultural y global...
nuestros alumnos también lo son.

Recorridos internacionales



Contamos con múltiples destinos donde podrás completar tu formación

DESARROLLO INTERNACIONAL

[global + multicultural]

Reforzamos nuestra oferta educativa con la posibilidad de completar con una experiencia internacional el itinerario curricular elegido. Para ello, disponemos de acuerdos de colaboración e intercambio y programas internacionales con:



+40 países de destino



acuerdos con +125 universidades



+500 alumnos participan

MADRID

91 452 41 00

info.madrid@esic.edu

BARCELONA

93 414 44 44

info.barcelona@esic.edu

VALENCIA

96 361 48 11

info.valencia@esic.edu

SEVILLA

95 446 00 03

info.sevilla@esic.edu

ZARAGOZA

97 635 07 14

info.zaragoza@esic.edu

MÁLAGA

95 202 03 69

info.malaga@esic.edu

PAMPLONA

94 829 01 55

info.pamplona@esic.edu

BILBAO

94 470 24 86

formacion@camarabilbao.com

GRANADA

95 822 29 14

master@esgerencia.com

ESIC-IESIDE**VIGO**

98 649 32 52

vigo@ieside.edu

A CORUÑA

98 118 50 35

coruna@ieside.edu

JUNIO 2021