

# Diplomado en Marketing Estratégico



FACULTAD DE  
INGENIERÍA



INDEPENDIENTES  
PLURALISTAS  
COMPROMETIDOS >>

---

FACULTAD DE INGENIERÍA

FACULTAD DE  
INGENIERÍA

# Bienvenida Director (a) Académico (a)

---

En la Escuela de Industrias de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Central estamos comprometidos con el desarrollo profesional de las personas. En este sentido, ofrecemos perfeccionamiento continuo en la aplicación de herramientas que les generen ventajas competitivas y les permitan desarrollarse optar a mejoras laborales.

Con un programa de contenidos y un cuerpo académico de primer nivel los participantes incorporarán nuevas herramientas para poner en práctica en sus áreas de desempeño laboral a través del desarrollo de casos aplicados.

FACULTAD DE  
INGENIERÍA

# ¿Por qué estudiar con nosotros?



1. La Universidad Central de Chile es una de las universidades privadas más antiguas del país, y la única cuya administración recae en sus propios académicos a través de una estructura de gobierno democrático, constituyendo una propuesta educativa de calidad que reinvierte todas sus utilidades en la misma entidad. Alcanzó su autonomía en 1993 y desde 2005 está acreditada institucionalmente por la Comisión Nacional de Acreditación en las áreas de Gestión Institucional y Docencia de Pregrado.

2. La Universidad Central es miembro de la Red Universitaria de Educación Continua que busca contribuir al desarrollo nacional con una propuesta formativa de educación continua de excelencia y pertinente a las necesidades de la sociedad actual y del mundo productivo.

3. La Escuela de Industrias de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Central contribuye a la formación disciplinar de los estudiantes y busca integrar a profesionales con ganas de perfeccionarse, y obtener herramientas que generen ventajas competitivas para optar a nuevos trabajos.

4. El cuerpo académico es del más alto nivel y está compuesto por docentes con grado de magíster y/o doctorado, y con amplia experiencia profesional, lo que permite a los alumnos aprender y aplicar los contenidos de las asignaturas a través de evaluaciones formativas y estudio de casos que resuelvan problemáticas de su propio lugar de trabajo.

5. La infraestructura es adecuada para el desarrollo de las clases, se encuentran disponibles estacionamientos a un precio preferencial, y la ubicación es privilegiada y de fácil acceso en transporte público o particular.



**3 años acreditada**  
DESDE DICIEMBRE 2014  
HASTA DICIEMBRE 2017

GESTIÓN INSTITUCIONAL / DOCENCIA DE PREGRADO

# Objetivos del programa

---

## General

Desarrollar una base sólida de conocimiento en la aplicación de herramientas de marketing estratégico que permita proponer soluciones con valor agregado a la empresa, y que puedan gestionarse en función de los requerimientos de los clientes y las capacidades internas de la empresa.

## Específicos

- Profundizar los conocimientos en las herramientas que permitan gestionar eficientemente el área comercial de una organización.
- Analizar el comportamiento de los mercados y de los consumidores para gestionar el área comercial de una organización con el objetivo de captar, retener y fidelizar a los clientes a través de la satisfacción de sus necesidades.

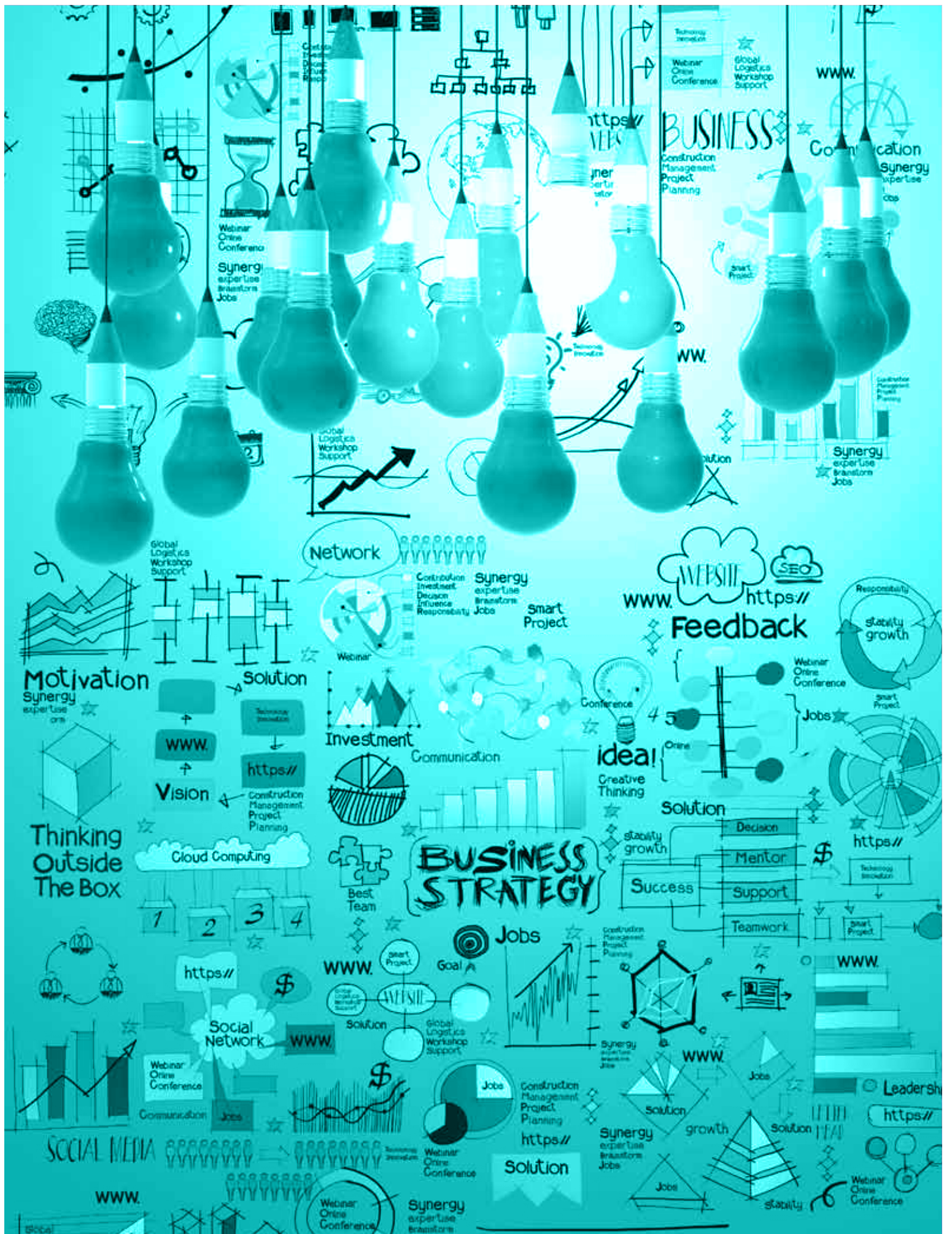
# ¿A quién está dirigido?

---

El Diploma de Marketing está diseñado para profesionales que deseen desarrollar sus competencias en el análisis de mercados y se conecten con las crecientes necesidades de sus clientes y sepan cómo dar respuesta a dichas necesidades combinando dos aspectos esenciales: Marketing y desarrollo de mercados.

## Metodología

La metodología de aprendizaje considera la participación activa de los estudiantes a través de talleres prácticos, análisis de casos, análisis y formulación de proyectos reales asociados a organizaciones de diversa complejidad.





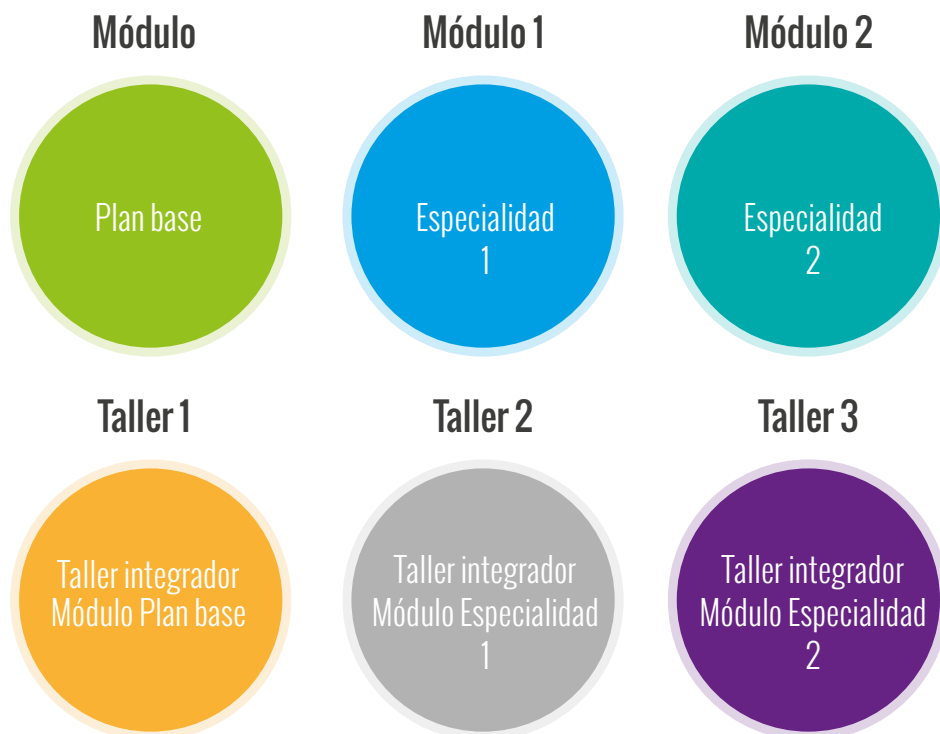
# Estructura del programa

---

La estructura del diplomado está diseñada por módulos que contienen un conjunto de asignaturas:

**Módulo plan base:** considera temas relacionados con la organización y su estrategia para enfrentar un ambiente externo dinámico y cambiante.

**Módulos de especialidad 1 y 2:** complementan al módulo anterior las especialidades: Marketing relacional, Marketing 1-1 y CRM - Marketing intelligence.





# Malla curricular

---

## Módulo Plan base

ASIGNATURA 1  
· Tópicos de Gestión Estratégica

ASIGNATURA 2  
· Tópicos de Gestión de Operaciones

ASIGNATURA 3  
· Tópicos de Contabilidad y Finanzas

---

## Módulo 1 Especialidad 1

ASIGNATURA 4  
· Marketing General

ASIGNATURA 5  
· Marketing Relacional

ASIGNATURA 6  
· Marketing de Servicios y Fidelización

---

## Módulo 2 Especialidad 2

ASIGNATURA 7  
· Marketing 1-1

ASIGNATURA 8  
· CRM y Marketing Intelligence

ASIGNATURA 9  
· Decisiones Estratégicas y plan de Marketing



# Profesores grados académicos

- **Aldo Cea, doctor (Ph. D)**  
Con especialización en Operaciones y Logística. Université Henri Poincaré (UHP) Nancy I, Francia.
- **Karen Kanzúa**  
Magíster en Dirección de Empresas, Universidad de Viña del Mar, Viña del Mar, Chile. Máster en Administración de Empresas, EAE Business School, Barcelona, España.
- **Enrique Faijo**  
Magíster en Ciencias de la Ingeniería mención Optimización, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- **Bruno Montedónico**  
Magíster en Educación, mención Investigación, Universidad Central de Chile, Chile.
- **Eduardo Benavides**  
Magíster en Dirección Financiera y Gestión Tributaria, IEDE Chile S.A., Chile.
- **Sebastián Baeza**  
Magíster en Gestión y Administración de Empresas, Universidad de Chile, Chile.
- **René Solar, Ph. D**  
En Administración de Empresas (MBA), Universidad de Lerida, España.
- **Luis Iribarren**  
Doctor en Administración de Empresas, Universidad de Sevilla, España.
- **Edgardo Palma**  
W. MBA, Universidad Adolfo Ibañez, Chile.
- **Claudio Henríquez**  
Magíster en Ingeniería Informática, Universidad de Santiago de Chile.
- **Paulo Quinsacara**  
Magíster en Ingeniería Industrial, Universidad de Santiago de Chile.
- **Freddy Zavala**  
Magíster en Finanzas, Universidad de Chile, Chile. MBA, Universidad de Santiago de Chile.

## Admisión

---

### Período de postulación

Marzo y Abril de 2015.

### Requisitos de postulación

Dirigido a profesionales en posesión del grado académico de licenciado, título profesional o título técnico de nivel superior.

Documentación requerida:

- Certificado de título (original o legalizado).
- Currículum vitae firmado.
- Fotocopia legalizada de cédula de identidad.
- Certificado de nacimiento.
- 2 fotografías tamaño carnet con nombre y rut.

### Etapas de postulación

1. Postulaciones, enviando documentos escaneados a: [diplomados.industrias@ucentral.cl](mailto:diplomados.industrias@ucentral.cl)
2. Evaluación de los antecedentes por parte de la comisión evaluadora.
3. Envío de carta de aceptación o rechazo según evaluación.
4. En caso de aceptación se deben hacer llegar los documentos en original a Santa Isabel 1186, edificio VK1 quinto piso, Santiago, de lunes a viernes de 9:00 a 19:00 horas.
5. Una vez validados los documentos entregados, se puede proceder con la matrícula.

### Proceso de matrícula

Dirigirse al Departamento de Colegiatura ubicado en Lord Cochrane 418, cuarto piso, Santiago.

---

### Información y postulaciones

#### Contacto:

**Yolanda Leal**

[diplomados.industrias@ucentral.cl](mailto:diplomados.industrias@ucentral.cl)

Teléfonos: +(56-2) 2585 1332 - (56-9) 6 679 6819

#### Horarios de atención:

Lunes a viernes de 09.00 a 19.00 horas.

Av. Santa Isabel 1186, edificio VK1, 5º piso, Santiago

## Información

---

### Lugar de realización

Av. Santa Isabel 1186, edificio VK1 sala 317

Modalidad 1: Martes a Jueves de 19:00 a 22:00

Modalidad 2: Viernes de 19:00 a 22:00 Hrs. y Sábados de 08:30 a 15:00 Hrs.

La Serena

Av. Francisco de Aguirre 0405

Viernes de 19:00 a 22:00 Hrs. y sábados de 08:30 a 15:00 Hrs.

Los horarios podrían sufrir modificaciones.

### Formato de clases

Presencial.

### Fechas

Inicio - Fines de Abril 2015.

### Precios

Matrícula: \$120.000.-

Arancel: \$1.600.000.-

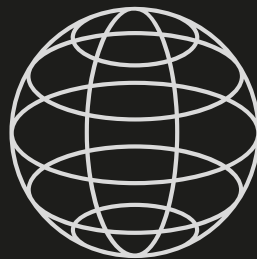
### Formas de pago

Efectivo, tarjetas de crédito, cheques o cuotas con cuponera.

### Descuento

- 10 primeros matriculados no pagan matrícula.
- 15% de descuento para estudiantes CONUPIA / Asoc Ind de la Reina.
- 15% de descuento para funcionarios públicos.
- 12,5% de descuento para egresados UCEN.
- 25% de descuento para egresados en Corporación de Egresados UCEN.

# POSTGRADOS admisión **2015**



FACULTAD DE INGENIERÍA  
UNIVERSIDAD CENTRAL DE CHILE

