



VIGILADO MINEDUCACIÓN



MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE MARKETING DEL **CESA**

SNIES 91491



NUEVO PLAN DE ESTUDIOS | 3 SEMESTRES

**Posibilidad de doble titulación
con Instituciones Internacionales
Aliadas**

Sé el líder estratega
que direcciona las
organizaciones.



50 Años

Formando líderes empresariales

Una institución que nació en 1974 para formar a profesionales que pudieran responder a la necesidad de fortalecer el tejido empresarial colombiano, fuente de desarrollo y crecimiento para el país.

Nuestros posgrados

Preparamos profesionales capaces de entender el entorno y dirigir procesos de transformación digital para definir una visión clara del negocio.

100%

de nuestros profesores hacen parte del mundo empresarial en la alta dirección.

25%

de nuestros egresados son emprendedores.

78%

de nuestros egresados ocupan cargos en la gerencia media o alta.

63%

ha generado intraemprendimiento.

20%

de nuestros egresados tienen experiencia laboral en el extranjero.

Estratégicos, tomadores de decisiones y asertivos con visión 360°



Así somos en la Maestría en Dirección de Marketing

Lo que nos destaca

Proveemos experiencia y visión internacional para formar líderes capaces de desempeñar y responder a desafíos en un mundo globalizado.

Enfoque en el desarrollo avanzado de conocimientos, actitudes, y habilidades para solucionar problemas en entornos organizacionales.

Maestría con énfasis de vanguardia, tendencias y conocimiento de frontera que aplica a casos reales.

Contamos con laboratorios de última tecnología aplicada para la experimentación, prueba, y creación de soluciones.

Experiencia **CESA**

Networking

- + Intercambio de conocimiento entre altos directivos, colegas y profesores.
- + Conexión con líderes empresariales.
- + Multidisciplinariedad en la vida académica.
- + Comunidad de egresados activa.

Internacionalización

- + Workshops internacionales.
- + Docentes Internacionales.
- + Business study tour.
- + Fortalecimiento en el segundo idioma (inglés).
- + Intercambios.

Centros de Apoyo

- + Laboratorio financiero.
- + DIGA (Centro de apoyo para la lectura, la oralidad y la escritura).
- + SUMA (Centro de apoyo del área de matemáticas y estadística).

Centro de Excelencia

- + Centro de emprendimiento e innovación.
- + Centro de gobierno corporativo.
- + Centro de liderazgo.

Biblioteca

- + Más de 27.000 volúmenes de administración, finanzas y economía.
- + Más de 860.000 títulos disponibles.
- + 11.962 suscripciones a revistas especializadas.
- + Acceso a las mejores bases de datos de negocios (Passport, EMIS, Bloomberg, Financial Times).
- + Accesos a Coursera y Harvard Business Publishing.

Bienestar

- + Asesoría y proyección laboral.
- + Clubes deportivos.
- + Recreación y descanso.
- + Centro de asesoría psicológica.
- + Actividades culturales.

Tecnología Educativa

- + Plataformas especializadas en educación.

La idea...

Marketing Emprendedor

Daniel quiere emprender y aprovecha el proyecto integrador para ahondar en el negocio que sueña con que sea suyo.

Beneficios: podrá tener la oportunidad de personalizar su estrategia, planificar y ejecutar tácticas efectivas y alineadas con los objetivos de su idea de negocio. También, podrá construir y gestionar su marca.



La idea...

Tendencias de Marketing

A Ana le interesan y le gustan las nuevas tendencias, aprovecha el proyecto integrador para explorar una temática o nuevas tendencias de marketing que la apasionan.

Ventajas: cuando sientes pasión, se te facilita la tarea de consultar y analizar diversas fuentes de información. Obtendrás una mayor claridad sobre tus objetivos y las razones que te motivan.

Beneficios: existe la posibilidad de que se te abran nuevas oportunidades, ya que, al tratarse de una tendencia reciente, hay escasez de personas idóneas para ocupar esos cargos o liderar nuevas iniciativas en el ámbito del marketing.



La idea...

Marketing Corporativo

Simón, quiere crecer en su empresa y emplea el proyecto integrador como herramienta para introducir mejoras en su labor.

Ventajas: al estar familiarizado con tu empresa, conoce sus procesos y áreas de oportunidad, posiblemente cuentas con investigaciones previas o puedes realizarlas fácilmente (tanto internas como externas).

Beneficios: al mejorar tu dominio de conceptos avanzados en marketing podrías proponer estrategias de marketing innovadoras, planificar y ejecutar tácticas efectivas y alineadas con los objetivos de la organización, y así impulsar tu proyección profesional en tu empresa.



Perfil del egresado de la maestría en

Dirección de Marketing

El egresado de la maestría en dirección de marketing desarrollará competencias estratégicas y personales para ser un profesional tomador de decisiones. Contará con habilidades directivas y técnicas disciplinares de vanguardia en el área de marketing, que le faculten para liderar equipos de gestión técnica que permitan diseñar soluciones asertivas y creativas en las empresas y organizaciones hacia sus diferentes objetivos de mercados globales.



Doble titulación como

Doble Titulación Internacional



Intercambios académicos para fortalecer y compartir habilidades y experiencias profesionales entre comunidad.



Integra el conocimiento de dos escuelas de negocios de alto prestigio nacional (CESA) e internacional.



Ampliarás fronteras que fortalecen tus competencias.



Unificación de proyectos de grado entre las dos escuelas de negocios.



La internacionalización forma profesionales capaces de generar valor con competencias interculturales y experiencias internacionales.

Pilares del Proceso de Aprendizaje

Gestionar mercados, tecnologías de gestión y adecuada interrelación.

Dominar las condiciones actuales de mercado con tecnologías de gestión para generar valor a las organizaciones.

Liderar procesos de crecimiento y transformación.

Guiar procesos de crecimiento y transformación basado en criterios científicos y metodologías adecuadas de acuerdo con los contextos de mercados.

Asumir posiciones críticas.

Defender los intereses de los consumidores, accionistas, trabajadores, medio ambiente y sociedad.

Ciclos del Programa

3
semestres

48
créditos

25
asignaturas

Semestre 1 Fundamentos disciplinares transversales de marketing.

Contenidos de alta gerencia, en espacios con diferentes maestrías que permiten fortalecer y desarrollar habilidades y competencias de liderazgo para la vida empresarial.

Semestre 2 Núcleo disciplinar en temas relevantes y de tendencia.

Principalmente explica los alcances de marketing, asociado con las tendencias que aplican a los retos organizacionales.

Semestre 3 Núcleos disciplinar y de énfasis.

Presenta contenido de interés con tres opciones de énfasis:

- Dirección comercial.
- Dirección en comunicación y branding.
- Dirección en experiencia de usuario.

Tres Semestres

Nivelatorio

Contabilidad
Matemáticas Financieras
Métodos Cuantitativos

Total créditos: 0

Primer Semestre

Innovación y Creatividad
(2 Créditos)

Fundamentos de Marketing
(2 Créditos)

Decisiones Financieras
(2 Créditos)

Análítica para los Negocios
(2 Créditos)

Cátedra CESA
(2 Créditos)

Estrategia Competitiva
(2 Créditos)

Economía para los Negocios
(2 Créditos)

Transformación Digital
(2 Créditos)

Introducción a Trabajo de Grado
(1 Crédito)

Total créditos: 17

Segundo Semestre

Dirección de Marketing
(2 Créditos)

Dirección Comercial
(2 Créditos)

Gestión del Consumidor
(2 Créditos)

Relación con el Cliente y CX
(2 Créditos)

Dirección de Pricing
(2 Créditos)

Dirección de la Estrategia Digital
(2 Créditos)

Dirección de Branding
(2 Créditos)

Anteproyecto de Grado
(1 Crédito)

Total créditos: 15

Tercer Semestre

Marketing para mercados Globalizados
(2 Créditos)

Sostenibilidad y Marketing
(2 Créditos)

Proyecto de grado ESIC - CESA
(2 Créditos)

Electiva I
(2 Créditos)

Asignaturas de Énfasis
Dirección Comercial
(8 Créditos)

Asignaturas de Énfasis
Dirección de la Comunicación y Branding
(8 Créditos)

Asignaturas de Énfasis
Dirección de la Experiencia
(8 Créditos)

Total créditos: 16

El estudiante escoge 1 opción de énfasis.
Cada énfasis se abre con 12 estudiantes como mínimo.

OPCIONES DE ÉNFASIS

- Nivelatorio
- Finanzas
- Estrategia
- Talento humano
- Marketing
- Investigación
- Electivas
- Énfasis electivos

Opciones de énfasis del programa

Dirección Comercial

Venta consultiva B2B

Comprensión de las necesidades de la industria.

Diseño de la oferta de valor y relacionamiento con clientes B2B.

Marketing de precisión

E - commerce y ventas digitales.

Impacto de la estrategia comercial en los resultados del negocio.

Venta B2C

Estrategias de activación de marca.

Estrategia de comercio digital.

Dirección de equipos comerciales

Estrategia comercial: manejo de cuentas, canales de distribución y territorios.

Planificación y cuadros de mando.

Dirección de la Comunicación y el Branding

Identidad corporativa y gestión del portafolio

Arquitectura de marca.

Construcción de marcas con propósito.

Evaluación del impacto de las marcas.

Marketing de lujo / base de la pirámide

Estrategia de marca para productos y servicios de lujo y la base de la pirámide.

Estrategia de contenido

Definición de valores de marca.

Estrategia de comunicación de las marcas en escenarios públicos y privados.

Producción de contenidos para las marcas.

Nueva gestión y planificación de medios

Modelación de alcance, cobertura, audiencias y perfiles de la estrategia de marca (a quién va dirigido).

Planificación de medios omnicanal.

Dirección de la Experiencia del Cliente

Construcción de Arquetipos

Instrumentos para conocer clientes, consumidores y prospectos.

Modelos de arquetipos: para identificar expectativas de los clientes.

Modelo de negocio – customer centricity

Modelo de negocio basado en el cliente vinculación del CRM en la toma de decisiones de la experiencia.

Métricas de la experiencia del cliente.

Laboratorio de la experiencia del cliente

Diseño, validación e implementación de la ruta de la experiencia de cliente.

Diseño de experiencia de usuario

Modelos de experiencia de cliente.

Integración con la data empleando nuevas tecnologías.

Modelo de auditoría de experiencia de cliente maquetas y planos de la experiencia de cliente.

TÍTULO

Magister en Dirección de Marketing (CESA)

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (ESIC)

HORARIO

Jueves:
5:30 p.m. a
9:30 p.m.

Viernes:
4:00 p.m. a
8:00 p.m.

Sábados:
8:00 a.m. a
12:00 m.

**Disponibilidad de tiempo completo para asignaturas internacionales.*

***La certificación del énfasis cursado se encuentra sujeta a la aprobación de las cuatro asignaturas que lo conforman.*

DURACIÓN

3 semestres

MODALIDAD

Presencial

INSCRIPCIONES ABIERTAS

**Enero 13 de
2026 a junio 12
de 2026**

Dorys 
Rodriguez

Directora de Posgrados de Mercadeo

Bióloga Marina de la Universidad Jorge Tadeo Lozano. Ph.D. en Competitividad empresarial y territorial, Innovación y Sostenibilidad de la Universidad Deusto y, Magíster en Ciencias Biológicas de la Universidad Nacional de Colombia. Cuenta con una amplia trayectoria en gestión de la investigación e innovación en entidades públicas y privadas. Sus intereses de investigación son la evaluación y sostenibilidad de sistemas sociales. Cuenta con amplia experiencia en la formulación y ejecución de proyectos de investigación e innovación para pequeñas o medianas empresas. Sus labores se han traducido en la financiación de proyectos para la sofisticación o desarrollo de nuevos productos/servicios por entidades como Minciencias, SGR, SENA, o Colombia productiva.





Dirección de correspondencia:

Cra 6 No. 34-51

E-mail:

posgrados.aspirante@cesa.edu.co

PBX Virtual:

(571) 3395300 Ext. 217 - 215

WhatsApp:

+57 318 465 77 12

Inscríbete aquí:



VIGILADO MINEDUCACIÓN

