



**Universidad Católica de Oriente**

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

**Especialización en Gerencia Estratégica del  
Mercadeo**

CONDICIONES DE CALIDAD DE CALIDAD  
REGISTRO ÚNICO  
MODALIDAD: PRESENCIAL

## Página 1: Propósito Formativo de la Especialización

La **Especialización en Gerencia Estratégica de Mercadeo** de la Universidad Católica de Oriente (UCO) tiene como propósito formar especialistas capaces de analizar, diseñar y ejecutar estrategias de mercadeo alineadas con los objetivos organizacionales en contextos locales y globales. El programa busca que los profesionales se conviertan en líderes estratégicos, preparados para responder a las dinámicas cambiantes del mercado y a las necesidades de las empresas que buscan una ventaja competitiva mediante prácticas innovadoras en mercadeo.

La formación se enfoca en desarrollar competencias que integren el conocimiento teórico con la práctica, promoviendo una visión integral del mercadeo. Los estudiantes aprenden a aplicar herramientas estratégicas que contribuyan al éxito empresarial en entornos comerciales cada vez más complejos y competitivos, fortaleciendo la relación entre el mercado y las operaciones internas de la empresa.

---

## Página 2: Enfoque de Formación

El **enfoque formativo** de la Especialización en Gerencia Estratégica de Mercadeo está orientado a preparar a los profesionales para enfrentar desafíos contemporáneos en la gestión de mercadeo. El programa adopta un enfoque **interdisciplinario**, integrando áreas como la administración, la economía, la comunicación y la tecnología, con el fin de brindar una formación que abarque todas las dimensiones del mercadeo moderno.

Se hace énfasis en el desarrollo de competencias que permitan a los egresados actuar con una **perspectiva estratégica**, que considere tanto las características del mercado local como las tendencias globales. El enfoque se centra en:

- **Investigación de mercados**, para comprender las necesidades del consumidor.
- **Planeación estratégica**, orientada a formular objetivos de mercadeo que impulsen el crecimiento.
- **Gestión comercial**, que permite a los especialistas liderar equipos y proyectos comerciales de alto impacto.

El plan de estudios está diseñado para ser flexible, respondiendo a las demandas del mercado, y con una estructura modular que permite la

aplicación directa de los conocimientos adquiridos a las problemáticas actuales.

---

### Página 3: Perfil Profesional del Especialista

El **perfil profesional** del egresado de la Especialización en Gerencia Estratégica de Mercadeo está definido por su capacidad para asumir roles de liderazgo en áreas de mercadeo y comerciales de empresas de distintos sectores. Los profesionales formados en el programa estarán preparados para:

- **Liderar equipos de mercadeo** con una visión estratégica, promoviendo prácticas innovadoras y eficientes.
- **Gestionar proyectos comerciales** con una perspectiva integral, garantizando la alineación de los planes de mercadeo con los objetivos corporativos.
- **Identificar oportunidades de crecimiento** en el mercado local y global, a través de un análisis profundo de los fenómenos del mercado y del comportamiento del consumidor.

Los egresados podrán desempeñarse en diversas posiciones, tales como gerentes de mercadeo, directores comerciales, gerentes de producto, y consultores en áreas estratégicas de empresas del sector privado y organizaciones sin ánimo de lucro.

---

### Página 4: Perfil de Egreso

El **perfil de egreso** de la Especialización se centra en la formación de profesionales con habilidades analíticas, estratégicas y de liderazgo. Los egresados serán capaces de:

- **Diseñar y ejecutar planes de mercadeo** que maximicen la presencia de la marca en el mercado y mejoren el posicionamiento competitivo de la empresa.
- **Realizar estudios de mercado** que permitan la identificación de nuevas oportunidades de negocio y el desarrollo de productos y servicios que respondan a las necesidades del cliente.
- **Aplicar herramientas de análisis financiero y comercial**, evaluando el retorno sobre la inversión (ROI) de las actividades de mercadeo.
- **Desarrollar estrategias de ventas y posicionamiento**, tanto para mercados locales como internacionales, alineadas con la transformación digital.

El especialista también tendrá una sólida formación ética, con una

capacidad de toma de decisiones orientada hacia la responsabilidad social y la sostenibilidad empresarial, respondiendo a las demandas del entorno económico y social.

---

## Página 5: Elementos Diferenciadores del Programa

Uno de los aspectos que distingue a la **Especialización en Gerencia Estratégica de Mercadeo** es su capacidad para integrar una visión global del mercadeo con una fuerte base en el conocimiento local. Los **elementos diferenciadores** incluyen:

- **Enfoque integral:** La especialización no se limita a enseñar técnicas de ventas, sino que abarca todo el espectro de la gestión de mercadeo, desde la investigación de mercados hasta la planificación estratégica y la ejecución de campañas.
- **Visión global y local:** Los estudiantes adquieren competencias para analizar mercados internacionales y adaptar estrategias globales a las necesidades y características del entorno local.
- **Flexibilidad curricular:** El programa está diseñado para que los profesionales de diversas disciplinas puedan aplicar los conocimientos adquiridos en sus respectivos sectores, ya sea en grandes corporaciones o en emprendimientos propios.
- **Ética y responsabilidad social:** El programa incluye una formación sólida en valores éticos, promoviendo prácticas de mercadeo que no solo se enfoquen en el beneficio económico, sino también en el impacto social y ambiental.

---

## Página 6: Aplicabilidad Práctica de los Conocimientos

La Especialización en Gerencia Estratégica de Mercadeo de la UCO destaca por su enfoque práctico. Los estudiantes tienen la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos en proyectos reales de mercadeo, lo que les permite desarrollar soluciones innovadoras a problemas actuales del sector empresarial. Las metodologías de enseñanza incluyen:

- **Estudios de caso**, que permiten la simulación de situaciones del mundo real en el ámbito del mercadeo.
- **Proyectos interdisciplinarios**, que fomentan el trabajo en equipo y la aplicación práctica de estrategias de mercadeo en diversos

contextos.

- **Prácticas empresariales**, que facilitan la inmersión en entornos profesionales, permitiendo a los estudiantes poner en marcha las estrategias aprendidas durante el programa.

Este enfoque asegura que los egresados estén preparados para enfrentar los desafíos del mercado laboral actual, con una capacidad comprobada para implementar cambios que contribuyan al éxito de las organizaciones.

---

## **Página 7: Contribución al Entorno Regional y Global**

La **Especialización en Gerencia Estratégica de Mercadeo** de la UCO se destaca por su contribución tanto al desarrollo regional como a la competitividad global. Los egresados del programa no solo están capacitados para ocupar cargos en empresas de alcance internacional, sino que también están comprometidos con el crecimiento y la transformación de las empresas locales.

El programa incentiva la creación de estrategias de mercadeo que contribuyan al desarrollo económico de la región, impulsando a las empresas a aprovechar las oportunidades del mercado internacional. Asimismo, fomenta el **emprendimiento** y la **innovación**, preparando a los profesionales para liderar proyectos que aporten al crecimiento sostenible de las organizaciones.

Los egresados estarán en capacidad de **impulsar la competitividad** de las empresas en las que se desempeñen, desde una perspectiva global, aplicando estrategias que promuevan el crecimiento económico y el desarrollo social, tanto a nivel local como internacional.