



DIPLOMA INTERNACIONAL EN

Gestión de Marketing y Comercialización de Negocios de Artesanías de Lujo



IDE | **esan**
Instituto de Desarrollo Económico

UNIVERSIDAD

MISIÓN

“Formar líderes globales emprendedores con sentido ético y responsabilidad social, en asociación con organizaciones referentes para alcanzar la excelencia en su gestión y contribuir al desarrollo del conocimiento”

OBJETIVO

El diploma se orienta a incorporar y fortalecer los conocimientos y prácticas claves para la Gestión de Marketing y Comercialización en negocios de Artesanía de Lujo.

BENEFICIOS



- Certificado a nombre de la Universidad ESAN
- Reconocimiento a nivel nacional e internacional de ESAN



- Contenido actualizado y con enfoque práctico
- Clases online en tiempo real con clases grabadas.



- Plana docente con experiencia empresarial
- Importante red de contactos en el sector



MALLA CURRICULAR

Compuesto por 6 cursos y temario tentativo*

CURSO 1:

Introducción al Marketing y Comercialización de Productos de Artesanía de Lujo

Definición del concepto de lujo e introducción a la artesanía de lujo.

Entorno global en el sector de la artesanía de lujo.

Conceptos relacionados a Marketing aplicados al sector de la artesanía de lujo

Análisis de mercado y tendencias de negocios en la artesanía de lujo

Segmentación y posicionamiento de un proyecto de artesanía de lujo

CURSO 2:

Planificación Estratégica y Marketing para el Sector de Artesanía de Lujo

Análisis estratégico y competitivo para negocios de Artesanía de Lujo.

Marco legal, beneficios y leyes que fomentan los negocios de Artesanía de Lujo

Formulación de estrategias y marketing mix en negocios de Artesanía de Lujo.

Nuevos modelos de negocio y la propuesta de valor en un proyecto de Artesanía de Lujo.

Formulación y Evaluación de un plan estratégico de marketing para un proyecto de Artesanía de Lujo

CURSO 3:

Trade y Marketing digital para el sector de la artesanía de lujo

Plan estratégico comercial para un negocio de Artesanía de Lujo.

Publicidad digital para negocios de Artesanía de Lujo.

Venta Online para negocios de Artesanía de Lujo.

Marketing de la Página de Venta y experiencia de usuario.

Estrategias de contenido y visualización de productos.

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones

MALLA CURRICULAR

Compuesto por 6 cursos y temario tentativo*

CURSO 4:

Creación de marcas para productos y servicios de artesanía de lujo

Definición de Branding y características del concepto en el sector de la Artesanía de Lujo.

Estrategias de Branding de Lujo y cómo responder a las tendencias en un negocio de Artesanía de Lujo.

Protección legal de Marcas en la Artesanía de Lujo.

Definición del portafolio para un negocio de artesanía de lujo.

Posicionamiento de la marca de un negocio de artesanía de lujo en el mercado internacional.

CURSO 5:

Gestión de la exportación de productos de artesanía de lujo

Mercados globales para productos de Artesanía de Lujo.

Búsqueda y negociación en mercados internacionales

Distribución física internacional de productos de Artesanía de Lujo

Operatividad aduanera y beneficios tributarios para productos de Artesanía de Lujo

Documentos de embarque para productos de Artesanía de Lujo

Costos y financiación de la exportación de productos de Artesanía de Lujo

CURSO 6:

Gestión de proyectos de marketing y comercialización para productos de artesanía de lujo

Introducción a la Gestión de Proyectos de Comercialización y Marketing

Desarrollo del plan de Marketing para un proyecto de Artesanía de Lujo

Creación de un presupuesto y plan financiero para un proyecto de Marketing de Artesanía de Lujo

Implementación del plan de marketing para un proyecto de artesanía de lujo

Presentación del Proyecto de Marketing y Comercialización de Artesanía de Lujo



(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones

PLANA DOCENTE



**VIRGINIA
ABASCAL** 

**Docente de MBA en
Luxury & Lifestyle
Brands en ELLE
Education (Madrid)**

Es Consultora en Creatividad y Lujo Consciente, docente de MBA en Luxury & Lifestyle Brands en ELLE Education (Madrid), Fundadora y Directora Creativa en Verdeagua Style (joyería sostenible de lujo). Ha sido expositora invitada por en Gestión de Marketing y Ventas por EAE Business School, Gerente de Marketing en Luxury Advise, entre otros. Cuenta con máster en Relaciones Internacionales por la Universiteit van Amsterdam y un máster en Gestión de Marketing para Empresas de Lujo y Moda por MSMK.

Actual Coordinador del Círculo de Transformación Digital y Marketing en la Universidad de Lima. Docente y creador de cursos de Management & Social Media, e-business & Mobile Commerce. Emprendedor en el rubro de Trade Marketing. Consultor en marketing digital, e-commerce y emprendimiento. Ph.D(C) por la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla. MBA por la Universitat Autònoma de Barcelona.

**JOSE
ESPINOZA** 

**Responsable del Círculo
de Transformación
Digital y Marketing
(CITRADIM)**



**JUAN
RAVELO** 

**Gerente General
Adj. en Aldo & Co**

Fundador y CEO de J.R.Consultores y actual Gerente General Adj. en Aldo & Co. Ha sido Consultor de Planeamiento estratégico en el BID y CCL, Consultor y expositor en ADEX. Es docente de Dirección estratégica, Emprendimiento innovador, Canvas y Finanzas en la PUCP y Docente de Estrategias de Negocios Internacionales en la Universidad de Lima. Es Magíster en Administración Estratégica de Empresas por CENTRUM PUCP y Master Internacional en Liderazgo por EADA Business School.

Gerente de Operaciones de Myperuglobal. Especialista en Logística Internacional, Gestión Aduanera y Drawback. Consultor en comercio exterior para empresas del sector artesanía y otros. Conferencista invitado en instituciones como Asociación de Exportadores, Cámara de Comercio de Lima, Grupo Verona, Ministerio de Producción, Sierra y Selva Exportadora. Es Magíster en Dirección de Operaciones y Logística por la UPC. Diplomado en Gestión Logística del Comercio Internacional y Gestión Aduanera de ADEX.

**MOISÉS
REVELLI** 

**Gerente de
Operaciones en
Myperuglobal**



DURACIÓN Y HORARIO



120 horas
lectivas
en

Duración

60 sesiones



Online - virtual

Modalidad



Fin de semana
Cada 15 días

Frecuencia



SÁB 3:00 - 6:15 PM
DOM 9:00 AM - 12:15 PM

Horario

(1) Las fechas programadas pueden ser sujetas de cambio con la anticipación necesaria.

CERTIFICADO

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos del programa, recibirán:

DIPLOMA INTERNACIONAL EN GESTIÓN DE MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DE NEGOCIOS DE ARTESANÍAS DE LUJO

El certificado es virtual y expedido por la Universidad ESAN.



UNIVERSIDAD
esan

Nota: La denominación Diploma de nuestros productos responde a la promulgación de la nueva Ley Universitaria 30220. En ningún caso se deberá entender que este programa académico corresponde a la categoría de Diplomados de Posgrado establecida en el artículo 43 .1 de la precitada Ley 30220.

ADMISIÓN

El postulante deberá enviar los siguientes documentos:

- Ficha de inscripción debidamente llenado.
- Copia simple del DNI ambas caras.
- Copia del voucher del depósito de la matrícula o del pago total.
- Copia de servicio de luz o agua o teléfono (solo en caso de pago fraccionado).
- Documento de aceptación de pago financiado (solo en caso de pago fraccionado).

(*) Para la apertura del programa, se debe superar el mínimo de 23 estudiantes matriculados.

(*) Si por algún motivo de fuerza mayor ocurra alguna contingencia con la programación de clases, esto se reprogramará en otra fecha y horario previa coordinación con los alumnos y docente.

(*) Los postulantes que soliciten factura a nombre de empresa se le enviara el formato de aceptación de facturación para su envío respectivo

(*) Los alumnos que soliciten pago fraccionado tendran que firmar virtualmente sus letras de pago.

INFORMACIÓN FINANCIERA

AL CONTADO S/. 6000

FRACCIONADO

Matrícula S/. 400

8 cuotas S/. 825

Total S/. 7000

(*) El financiamiento de las cuotas son sin intereses.

(*) Consultar por descuentos especiales.

Los pagos por concepto de inversión total del programa o la matrícula se efectúan en las siguientes cuentas:

BANCO	N DE CUENTA SOLES	CCI
Banco de Crédito BCP	193-1764415-0-72	002-193-001764415072-16
Banco BBVA	0011-0686-01000111574	011-686-000100011574-39
Banco INTERBANK	200-3001232752	0032-000-03001232752-31

Razón Social: UNIVERSIDAD ESAN

RUC: 20136507720



INFORMES E INSCRIPCIONES

Kiro Jaimes

943 866 177

kjaimes@esan.edu.pe

