



**IDE** | **esan** UNIVERSIDAD  
Instituto de Desarrollo Económico



## DIPLOMA INTERNACIONAL

# Marketing y Comercialización de productos e insumos en sanidad y nutrición animal (pecuaria y pets)



---

# 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

Formar profesionales con los conocimientos, herramientas y competencias necesarias para liderar y gestionar estrategias óptimas en las actividades comerciales y de marketing de empresas del sector en sanidad y nutrición animal.

---

# BENEFICIOS



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



- Contenido actualizado y con enfoque práctico
- Charlas Magistrales



- Plana docente con experiencia empresarial
- Importante red de graduados.



# MALLA CURRICULAR

Compuesto por 6 cursos y temario tentativo\*

## CURSO 1:

### Principios de comercialización y marketing para productos e insumos en sanidad y nutrición animal

Entorno global y tendencias en el sector

---

Principios de marketing aplicados al sector

---

Marketing estratégico y nuevos modelos de negocio

---

Principios de la gestión comercial y ventas

---

Análisis del proceso comercial

## CURSO 2:

### Estudio de mercado y segmentación para animales de compañía y producción

Estrategias de segmentación de mercado

---

Herramientas Cualitativas de Investigación de Mercado aplicadas al rubro

---

Estimación del tamaño del mercado

---

Estudio y análisis del mercado I: avícola, porcino, rumiantes

---

Estudio y análisis del mercado II: animales de compañía

## CURSO 3:

### Plan de Marketing y estrategia en el sector de sanidad y nutrición animal

Elementos del Plan de Marketing

---

Análisis estratégico y competitivo en el sector

---

Estrategias de Comunicación (Plan de medios y uso de herramientas aplicadas al rubro)

---

Canales y estrategias de distribución

---

Estrategias de lanzamiento de producto y trade marketing

---

Estrategias de pricing

(\*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones

# MALLA CURRICULAR

Compuesto por 6 cursos y temario tentativo\*

## **CURSO 4:**

### **Marketing digital para la comercialización de productos en sanidad y nutrición animal**

Fundamentos de publicidad digital

---

Publicidad en el sitio web y experiencia de usuario

---

E-commerce en la venta de productos en nutrición y sanidad animal

---

Redes sociales y marketing de atracción en el sector sanidad y nutrición animal

---

Elementos de un plan de marketing digital para negocios del sector en sanidad y nutrición animal

## **CURSO 5:**

### **Gestión comercial y de ventas de productos de sanidad y nutrición animal**

Gestión de cuentas claves (KAM)

---

CRM y fidelización del cliente

---

Venta relacional, neuroventas y propuesta de valor

---

Elaboración de un plan de ventas

---

Gestión de equipos y redes comerciales

---

Remuneración, incentivos y tendencias de compensaciones en ventas

## **CURSO 6:**

### **Business coaching y softskills para la gestión de ventas de productos en sanidad y nutrición animal**

Inteligencia emocional (habilidades blandas) y línea de carrera

---

Técnicas de negociación efectiva

---

Técnicas de persuasión e influencia

---

Manejo de conflictos (clientes internos y externos)

---

Estrategias de networking y comunicación 360°

(\*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones



# PLANA DOCENTE



## CARMINIA MEDRANO

**Gerente Comercial en Laboratorios Biomont**

Ha sido Jefe de Marketing, Jefe Comercial y, actual, Gerente Comercial en Laboratorios Biomont. Con más de 10 años de experiencia liderando equipos de ventas, cuentas estratégicas, entre otras. Asimismo cuenta con experiencia docente en Gestión de Negocios Veterinarios de ESAN y Gestión y Administración en la UPCH. Cuenta con un MBA por la UP y con maestría en Dirección estratégica de Marketing por Centrum PUCP y es médica veterinaria por la UNMSM.

Actual, Regional Manager - Animal Nutrition en Sumitomo Chemical. Ha sido Product Manager Latinoamerica / División de alimentación en IXOM, Business Unit Manager - Alimentación en Agrovet Chile, Manager de Trazabilidad Animal en Allflex Group. Es PhD en Administración de empresas, MBA con mención en Marketing, Magíster en Dirección Comercial y Marketing, y médico veterinario por la Universidad Viña del Mar.

## FELIPE PEREZ



**Regional Manager Latinoamérica - Animal Nutrition en Sumitomo Chemical**



## GABRIEL GARRIDO



**Director de país en Grupo NUTEC**

Ha sido Director de Ventas y Marketing en Nutrición y Recursos de Colombia S.A., Gerente Nacional de Ventas Animal Health, Gerente Nacional de Trade Marketing, Marketing Director, Gerente Comercial y Técnico de Nutrición Animal y Nestlé Purina North America. Es médico veterinario por la Universidad La Salle y cuenta con maestría en Zootecnia, Nutrición y Producción Animal por la Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho.

Ha sido Coordinadora del Programa para el Fortalecimiento Empresarial en PorkColombia, Profesional de investigación y Asesora de proyectos en Asoporcicultores. Brand Manager y actual Directora técnica en 3tres3. Es médica veterinaria zootecnista, cuenta con un MBA por la Universidad Sergio Arboleda y maestría en Agrociencias por la Universidad La Salle.

## ADRIANA PEÑA



**Directora técnica en 3tres3 | Latinoamérica - red de inteligencia y conocimiento dedicada al sector porcino**



## VÍCTOR ARCE

**Jefe de Ventas en SERFI**

Ha sido Jefe de Ventas en Soluciones Veterinarias (SOLVET), Gerente Comercial y KAM en Gammavet, Gerente Comercial U.N. Aves y Cerdos en Montana y Gerente de Zona en Cargill. Cuenta con más de 15 años de trayectoria en empresas nacionales y transnacionales de nutrición y salud animal de primer nivel. Es Magíster en Administración con mención en Dirección Comercial por ESAN e Ingeniero zootecnista por la UNALM.

Ha sido Jefe de Marketing Nacional, Supervisora de Marketing local y Supervisora de Inteligencia Comercial en Agrovet Market Animal Health. Asimismo, ha sido Encargada de Marketing en Laboratorios Drogavet. Es Master en Marketing Science por ESIC, Magíster en Marketing por ESAN y Médico Veterinario Zootecnista por la UPCH.

## CARMEN MORALES

**Sub Gerente de Marketing en Agrovet Market Animal Health**



(\*) La plana docente es referencial, en caso de que uno de los profesores indicados no pueda dictar en algún momento será reemplazado por otro profesional de su mismo nivel y trayectoria académica.

---

# DURACIÓN Y HORARIO



**120** horas  
lectivas  
en

**Duración**

60 sesiones



Online

**Modalidad**



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 MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS E INSUMOS EN SANIDAD Y NUTRICIÓN ANIMAL**

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



UNIVERSIDAD  
**esan**

---

## INFORMES E INSCRIPCIONES

Cristina Rosales

961 546 667

[crosalesq@esan.edu.pe](mailto:crosalesq@esan.edu.pe)

