

Diploma en

Gestión de Marketing y Comercialización de Negocios de Artesanías de Lujo

 **120** horas lectivas
(60 sesiones)

 Modalidad
Online

N1 en la
preferencia
del SECTOR
EMPRESARIAL
2024
ENCUESTA ANUAL DE ESCRUTIOS - CCL



7 AÑO 2025

¿Por qué estudiar este diploma?

El diploma está diseñado para potenciar el desarrollo y la competitividad, combinando enfoques estratégicos y herramientas innovadoras. A través de una formación integral, buscamos fortalecer las capacidades de los profesionales para afrontar los desafíos del mercado con una visión estratégica y orientada a la excelencia. Como institución, tenemos el compromiso de formar líderes emprendedores con sentido ético y responsabilidad social, brindando conocimientos actualizados y aplicables que contribuyan al crecimiento sostenible de los negocios y al desarrollo del conocimiento.

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

Perfil del Estudiante



Diseñadores



Comercializadores



Productores

(*) Esta descripción es una referencia para quienes pueden beneficiarse más del diploma, pero no constituye un requisito excluyente para la participación.

¿Qué lograré con este diploma?

- 1** Comprenderás el concepto de lujo en la artesanía, su impacto en el mercado y las estrategias clave para su comercialización en segmentos exclusivos.
- 2** Desarrollarás estrategias de marketing y planificación comercial, considerando la competencia, el marco legal y los modelos de negocio en el sector de lujo.
- 3** Aprenderás a utilizar herramientas digitales para aumentar la visibilidad y ventas, optimizando la experiencia del cliente en entornos digitales.
- 4** Dominarás la construcción de una marca de lujo, estableciendo una identidad diferenciada y protegiendo legalmente los derechos de propiedad intelectual.
- 5** Comprenderás el proceso de exportación, desde la identificación de mercados hasta la logística, financiamiento y operatividad aduanera.
- 6** Aplicarás metodologías de gestión de proyectos para diseñar estrategias comerciales y evaluar la rentabilidad en el sector de la artesanía de lujo.
- 7** Accederás a una educación de calidad, con un enfoque práctico y actualizado, respaldado por docentes expertos y una metodología orientada a la excelencia en la gestión y comercialización de negocios.

**Educación que
deja huella**

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.

(*) Incluye materiales digitales

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones



**Educación que
deja huella**

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

Distribución física internacional de productos 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

(*) Incluye materiales digitales

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones



**Educación que
deja huella**

Nuestra Plana Docente



Los profesores de ESAN son reconocidos por su exitosa trayectoria académica y empresarial dentro y fuera del país.

1

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.



2

Maria Verónica Chueca

Commercial & Retail Manager

Fue commercial Manager en Puig y lideró la gestión de marcas como Carolina Herrera, Paco Rabanne y otras, en el mercado peruano. Además, ha sido Gerente de Administración Comercial, Jefe Senior de Administración de Ventas, entre otras posiciones en Belcorp. Es MBA en Administración de empresas por la Universidad del Pacífico y Administradora por la Universidad de Lima.



3

Juan Ravelo

Fundador y CEO de J.R.Consultores

Actual Gerente General Adj. en Aldo & Co. Experto en dirección estratégica, marketing, finanzas y empresas familiares. 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.



4

Lina Bustillo

Consultora en Gestión de Marcas de Lujo Latinoamericano



Autora de libros como "Pilares del Lujo Latinoamericano" y "El lenguaje del Lujo". Realizó el Master of Science in Luxury Goods and Services en la Universidad Internacional de Mónaco. Ha participado como ponente en temas de Artesanía y Lujo Latinoamericano en Pacto Global Colombia ONU, ha dictado cursos de experiencia y marca de lujo en LaSalle College y dio capacitación en HR & Ventas para empresas como Jaguar LandRover y Silversea Cruises.



5

Moisés Revelli

Gerente de Operaciones en Myperuglobal

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.



6

José Espinoza

Responsable del Círculo de Transformación Digital y Marketing (CITRADIM) en la Universidad de Lima

Cuenta con más de 18 años de experiencia ejecutiva en marketing y finanzas a nivel nacional e internacional. Ha liderado áreas digitales en Terra Networks y Telefónica del Perú, y brindado consultoría en sostenibilidad para GITEC-IGIP. Docente en universidades como Lima, Pacífico, UTEC y UNI en temas de marketing digital, e-commerce, data y branding. Es Ph.D.(c) por la Universidad Pablo de Olavide, MBA por la Universitat Autònoma de Barcelona e Ingeniero Industrial por la Universidad de Lima.



(*) 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.

**Educación que
deja huella**

Certificado por ESAN

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos solicitados recibirán:

“Diploma en Gestión de Marketing y Comercialización de Negocios de Artesanías de Lujo”



El documento es virtual y expedido por la 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.

Frecuencia y Horario



Quincenal Fin de semana



Sábado 15:00 - 18:00
Domingo 09:00 - 12:00

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

Reconocimientos y Acreditaciones de ESAN



Educación que
deja huella

Admisión

El postulante deberá enviar los siguientes documentos:

- Ficha de inscripción debidamente llenado.
- Copia simple del DNI ambas caras.

(*) El diploma se abrirá con mínimo 23 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.

- Copia del voucher del depósito de la matrícula o del pago total.

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

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

Información Financiera

Consulte por el financiamiento directo con el asesor comercial.

Al Contado	Fraccionado		
Tarifa Regular	Matrícula	8 Cuotas	Total
S/5,800	S/400	S/825	S/7,000

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

(*) Consultar por descuentos especiales.

Métodos de Pago

Depósito Bancario

Banco	Número de Cuenta en Soles	CCI
Banco de Crédito BCP	193-1764415-0-72	002-193-001764415072-16
Banco BBVA	0011-0686-0100011574	011-686-000100011574-39
Banco INTERBANK	200-3001232752	0032-000-03001232752-31

(*) Razón Social: Universidad ESAN | RUC: 20136507720

(*) Luego de realizar el pago, contactar con el asesor comercial para enviarle la boleta de depósito.

App BCP

1. Ir a "PAGO DE SERVICIOS"
2. Escribir "Universidad ESAN"
3. Seleccionar opción "POSGRADO VARIOS SOLES"
4. Ingresar monto de a pagar y su DNI como referencia

Pago en el Sitio Web: <https://ide.esan.edu.pe/>

Tarjeta de crédito o débito



Yape



**Educación que
deja huella**

Gestión de Marketing y Comercialización
de Negocios de Artesanías de Lujo

Informes
**Cristina
Rosales**

 961 546 667

 crosalesq@esan.edu.pe

[Click para ir a la web](#)

