

Diploma en

Gestión de Marketing en la Industria Alimentaria

 **120** horas lectivas
(60 sesiones)

 Modalidad
Online

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



7 AÑO 2025

¿Por qué estudiar este diploma?

El diploma está diseñado para impulsar el desarrollo y la competitividad en la industria alimentaria, combinando enfoques estratégicos de marketing y herramientas innovadoras. A través de una formación integral, buscamos fortalecer las capacidades de los profesionales para afrontar los retos del mercado, con una visión orientada a la excelencia, la innovación y la sostenibilidad. Como institución, reafirmamos nuestro compromiso de formar líderes emprendedores con sentido ético y responsabilidad social, brindando conocimientos actualizados y aplicables que contribuyan al crecimiento sostenible del sector 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



Jefes o Gerentes



Ingenieros Alimentarios



Personal Administrativo

(*) 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** Diseñarás estrategias de marketing que fortalezcan el posicionamiento, la propuesta de valor y la competitividad de los productos alimentarios en distintos mercados.
- 2** Analizarás información del mercado y datos del consumidor para identificar oportunidades, anticipar tendencias y orientar decisiones estratégicas en el sector alimentario.
- 3** Desarrollarás productos innovadores y sostenibles aplicando principios de gestión de categorías, branding y tendencias de consumo saludable.
- 4** Implementarás estrategias comerciales, de distribución y negociación que optimicen la rentabilidad, el alcance y la eficiencia del negocio alimentario.
- 5** Diseñarás campañas digitales y estrategias de comunicación omnicanal que fortalezcan la imagen de marca y el posicionamiento de los productos alimentarios.
- 6** Formularás y presentarás un plan integral de marketing alimentario que incorpore análisis de mercado, presupuesto y evaluación de resultados medibles.
- 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:

Marketing Estratégico en la Industria Alimentaria

Entorno competitivo y tendencias del mercado alimentario.

Segmentación del mercado y análisis del comportamiento del consumidor.

Estrategias de posicionamiento y diferenciación de productos alimentarios.

Planeamiento estratégico y propuesta de valor en alimentos.

Casos de éxito y modelos de marketing alimentario.

Curso 2:

Investigación de Mercados y Análisis de Datos en el Sector Alimentario

Diseño de estudios de mercado aplicados a alimentos.

Fuentes de información y herramientas de investigación comercial.

Analítica de datos e interpretación de insights del consumidor alimentario.

Proceso de decisión de compra y factores de influencia.

Elaboración de reportes ejecutivos y toma de decisiones.

Curso 3:

Gestión de Categorías y Desarrollo de Productos Alimentarios

Principios de category management y gestión de portafolio.

Desarrollo e innovación en nuevos productos alimentarios.

Estrategias de marca, envase y etiquetado en alimentos.

Políticas de precios y ciclo de vida del producto alimentario.

Tendencias de consumo saludable, sostenible y premium.

(*) 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: **Gestión Comercial y Distribución de Productos Alimentarios**

Canales de distribución: tradicional, moderno y digital.

Estrategias de ventas B2B y B2C para alimentos.

Gestión del trade marketing y negociación con retailers.

Fijación de precios, márgenes y rentabilidad del mix.

Control del desempeño comercial y logística de distribución.

Curso 5: **Marketing Digital y Promoción de Productos Alimentarios**

Estrategias digitales y omnicanal en el sector alimentario.

Storytelling, branding y comunicación de valor en alimentos.

Publicidad online y social media marketing para marcas de alimentos.

KPIs y retorno de inversión de campañas digitales.

Curso 6: **Proyecto Aplicado de Marketing Alimentario**

Diagnóstico del mercado y análisis competitivo.

Formulación de un plan de marketing integral para un producto o marca.

Presupuesto y evaluación económica del plan.

Diseño de indicadores de desempeño y resultados esperados.

Presentación y sustentación del proyecto final.

(*) 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. Con ellos está asegurada la riqueza del aprendizaje y la rigurosidad de la enseñanza.

1

Johan Nieva

Country Leader y Commercial Manager en Carvajal Tecnología y Servicios

Con más de 20 años de experiencia liderando áreas comerciales, de marketing y estrategia en empresas multinacionales de consumo masivo y servicios. Ha sido Business Manager para Centroamérica en Vitapro (Alicorp), y Director de Category Management y Shopper Marketing en NielsenIQ México y Latinoamérica, liderando proyectos con empresas como Coca-Cola, Unilever y Pepsico. También se desempeñó como Global Shopper Marketing Director en Ajegroup, gestionando estrategias para Latinoamérica, Asia y África, y como National Sales Manager en PepsiCo, duplicando el negocio en tres años. Es MBA por la Universidad ESAN, con estudios en The University of Texas at Austin y estrategias digitales en la Kellogg School of Management (Northwestern University).



2

Rafael Macías

Socio Consultor en CTD Partners

Cuenta con más de 25 años de experiencia en dirección general, marketing y gestión comercial. Fue Gerente General de Corporación TDN, empresa fabricante y comercializadora de las reconocidas marcas de panetones Todinno y Pasqualino. Asimismo, se desempeñó como Gerente General de The Clorox Company, Gerente Comercial de Productos Tissue del Perú (Grupo CMPC), Gerente de Axur Consumo y Director en Publicidad Causa, liderando marcas como Clorox, Poett, Pinesol, Elite y Baby Sec. Actualmente es Socio Consultor en CTD Partners y Miembro del Consejo de Administración de Intergroup Vistony. Es Magíster en Marketing por la Universidad ESAN y ESIC Business & Marketing School, con Postgrado en Trade Marketing en el Tecnológico de Monterrey y Licenciado en Ciencias Administrativas por la Universidad de Lima.



3

Carlos Guerrero

Director de las Maestrías en Marketing de ESAN

Con más de 15 años de experiencia en investigación de mercados, comportamiento del consumidor e inteligencia comercial. Ha sido Coordinador de Cuentas Senior en Millward Brown y Analista en GfK, donde lideró estudios cuantitativos y cualitativos para empresas como Coca-Cola, Backus, Alicorp, BBVA y el Banco Mundial. También ha sido Consultor para entidades públicas como el Ministerio del Ambiente, RENIEC y OSCE, desarrollando proyectos de diagnóstico y estrategias de marketing. Actualmente es Director de las Maestrías en Marketing en ESAN Graduate School of Business y docente investigador del equipo GEM Perú. Es Ph.D. en Marketing por la Universidad de Granada, MBA con mención en Marketing Internacional por ESAN y Máster en Marketing Intelligence por ESIC Business & Marketing School.



(*) 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 en la Industria Alimentaria”



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



**Cada 2
semanas**

2 días a la
semana



**Martes
Jueves**

7:00 - 10:00pm

7:00 - 10:00pm

(*) 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.

Tarifa Regular

Matrícula	8 Cuotas
S/400	S/825

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

(*) El pago realizado por concepto de matrícula no es reembolsable en caso de retiro.

(*) Consultar por descuentos especiales.

Métodos de Pago

Depósito Bancario

Banco	Número de Cuenta en Soles	CCI
Banco de Crédito BCP	191-7292029-0-56	002-191-007292029056-55
Banco BBVA	0011-0371-01-00002688	01137100010000268828
Banco INTERBANK	2003007558471	003-200-003007558471-31
Banco BANBIF	007000818166	038-100-107000818166-43

(*) Denominación: FID. ESAN SV REC

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

Pago por Banco o Agente

1. Brinde número de cuenta
2. Mencione el DNI del pagante como referencia

App BCP

1. Ir a Operaciones
2. Realizar transferencia a TERCEROS
3. Digite número de cuenta
4. Indique el monto a depositar.
5. Colocar en referencia su número de DNI

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

Tarjeta de crédito o débito



Yape



Educación que
deja huella

Gestión de Marketing en la Industria
Alimentaria

Informes
**Gabriela
Gavilán**

 903 371 784

 idecapacitaciones2@esan.edu.pe

[Click para ir a la web](#)

