



UNIVERSIDAD NACIONAL
SIGLO XX



MAESTRÍA EN

GERENCIA COMERCIAL ESTRATÉGICA

Primer Grupo



Modalidad Virtual

MAE////MGCE

DA EL SALTO Y ESTUDIA UN POST GRADO

Hoy por hoy, no es suficiente que uno termine el colegio o hacer una carrera profesional. Mantenerse actualizado y con certificados que lo respalden es una completa necesidad, el desarrollo de las capacidades y fortalezas son imprescindibles para que pueda uno desenvolverse como un profesional integral, frente a un mercado laboral altamente competitivo.

Hacer un postgrado permite hacerle frente al ritmo acelerado en el que es posible acceder y aplicar conocimiento. Pues solo así, los profesionales se mantienen en constante investigación para descubrir nuevos enfoques en el ámbito empresarial, para adoptar nuevas metodologías, hacer un postgrado en la actualidad es una oportunidad para mantenerse actualizado en las grandes transformaciones que el mundo está viviendo.

Sé parte de una **gran comunidad**
académica y laboral

MAESTRÍA EN

GERENCIA COMERCIAL
ESTRATÉGICA

Objetivo

Formar profesionales en la gerencia comercial estratégica para la planificación y ejecución de planes y modelos de negocios, utilizando metodologías actualizadas y ágiles adaptadas a las nuevas realidades contextuales que permitan la optimización de los resultados empresariales.



Público objetivo

Dirigida a profesionales de la administración, ingeniería comercial, marketing, finanzas, ingenierías, derecho empresarial y gestión de servicios, interesados en fortalecer sus competencias en planificación estratégica, dirección comercial y la optimización de resultados de negocio en mercados globales.



Características

- **Días de clases**
Por definir
- **Horarios de clase**
19:00 a 22:00
- **Duración del programa**
16 meses
- **Clases por módulo**
4 clases por módulo
- **Plataformas**
Clases virtuales por Google Meet
Plataforma educativa Moodle
- **Título de salida**
Magister en Gerencia Comercial Estratégica

Beneficios



Modalidad virtual y
videoteca digital



Grupo de whatsapp
con docentes



Valor académico de
2400 horas



Cuerpo docente de
excelencia y prestigio



Módulo cero
complementario



Horarios cómodos
disponibles



Módulo de elaboración de
proyecto de tesis



Acceso a
plataforma virtual



00

Gestión de tecnologías de la información

- Transformación Digital.
- TIC's, TAC's y TEP's.
- Educación y productividad personal.
- Gestión de proyectos.
- Almacenamiento de archivos.
- Digitalización de documentos.
- Inteligencia Artificial.

01

Pensamiento estratégico en el entorno empresarial

- Historia y evolución de la estrategia de negocios.
- Principios del pensamiento estratégico.
- Análisis estratégico y prospectiva empresarial.
- Inteligencia estratégica y monitoreo del entorno.
- Análisis decisional y matrices estratégicas.

02

Planificación y control en la gestión estratégica

- Introducción a la gestión estratégica.
- Balanced Scorecard y la Ejecución de la Estrategia.
- Alineamiento Organizacional.
- Oficina de Gestión Estratégica.
- Comunicación de la Estrategia.
- Cultura de Ejecución.
- Seguimiento y Control.

03

Marketing digital y comercio electrónico

- Transformación digital y economía digital.
- Comportamiento del consumidor digital.
- Comercio electrónico y modelos de negocio digitales.
- Ciclo de vida del producto y del usuario digital.
- Indicadores y métricas digitales.

04

Estrategia de marketing digital y comercialización

- Diseño de estrategias de marketing digital.
- Captación, conversión y fidelización de clientes.
- Gestión de campañas digitales.
- Marketing de contenidos, Social Ads, Google Ads y email marketing.
- Plan de marketing online y blended marketing.

05

Fundamentos de gerencia comercial

- Concepto, evolución y objeto de estudio de la gerencia comercial.
- Funciones de la dirección comercial.
- Gestión de ventas y administración comercial.
- Relación entre estrategia comercial y resultados empresariales.
- Gerencia comercial nacional e internacional.

06

Gestión comercial y gobierno corporativo

- Fundamentos de gobierno corporativo.
- Buenas prácticas de gestión comercial empresarial.
- Transparencia, control y toma de decisiones.
- Relación entre gobierno corporativo, mercado y sostenibilidad.
- Gestión comercial responsable.

07

Gerencia financiera aplicada

- Gerencia financiera: definición, orígenes y funciones
- Gestión financiera y ciclo de negocios.
- Presupuestos comerciales y control financiero.
- Indicadores de rentabilidad comercial.
- Toma de decisiones financieras en estrategias comerciales.

08

Modelos gerenciales en marketing

- Planificación estratégica.
- Calidad total, Kaizen y mejora continua.
- Benchmarking, reingeniería y empowerment.
- Prospectiva y modelo de sistema viable.
- Aplicación de modelos gerenciales al área comercial y de marketing.

09

Liderazgo de equipos comerciales de alto desempeño

- o Liderazgo comercial y dirección de equipos.
- o Planificación operativa y estratégica de equipos comerciales.
- o Motivación, delegación y liderazgo distribuido.
- o Gestión del clima organizacional.
- o Evaluación del desempeño comercial.

10

Marketing estratégico y posicionamiento de marca

- o Marketing estratégico: definición, características y funciones
- o Segmentación, diferenciación y posicionamiento.
- o Estrategias centradas en el cliente.
- o Gestión de marca y propuesta de valor.
- o Competitividad comercial en mercados bolivianos.

11

Diseño y gestión de comunicación en gerencia comercial estratégica

- o Comunicaciones integradas de marketing.
- o Gestión de canales comerciales y comunicacionales.
- o Comunicación digital y omnicanalidad.
- o Distribución minorista y mayorista.
- o Gestión de la relación con clientes y públicos estratégicos.

12

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN GERENCIA DE MARKETING

- o Fundamentos de la Responsabilidad Social Empresarial.
- o Responsabilidad social empresarial como estrategia.
- o Responsabilidad social corporativa en Marketing.



13

Taller de tesis I

- o Introducción a la metodología de la investigación.
- o Fundamentos de la descripción del problema y formulación del problema.
- o Planteamiento de la justificación de la investigación.
- o Objeto de estudio.
- o Campo de acción.
- o Planteamiento de objetivos de la investigación.
- o Idea a defender o hipótesis.
- o Aproximación al diseño metodológico.

14

Taller de tesis II

- o Conceptualización y operacionalización de las variables.
- o Delimitación.
- o Diseño metodológico.
- o Métodos teóricos-empíricos.
- o Población y muestra.
- o Técnicas de muestreo y recolección de datos.
- o Validación de instrumentos.

15

Taller de tesis III

- o Construcción del marco teórico y referencias APA (7ª edición).
- o Análisis e interpretación de datos cuantitativos y cualitativos.
- o Elaboración del modelo teórico o propuesta de intervención.
- o Validación y viabilidad de la propuesta.
- o Diagnóstico y resultados del objeto de estudio.
- o Método Delphi.
- o Difusión de resultados en ámbitos académicos y empresariales.
- o Redacción de conclusiones y recomendaciones.



Estudiantes Nacionales

- o Formulario de inscripción debidamente llenado.
- o Comprobante de depósito de matrícula y primera cuota.
- o Carnet de identidad vigente anverso y reverso.
- o Título en Provisión Nacional anverso y reverso.
- o Diploma académico anverso y reverso.
- o Certificado de nacimiento emitido entre las gestiones 2019 a 2025.



Estudiantes Extranjeros

- o Formulario de inscripción debidamente llenado.
- o Comprobante de depósito de matrícula y primer cuota.
- o DNI vigente anverso y reverso.
- o Título revalidado por una Universidad del Sistema Boliviano.
- o Diploma de la Universidad de origen.
- o Certificado de nacimiento.



Formatos de envío

- o Los documentos deben enviarse escaneados en formato PDF.
- o Deben ser legibles sin marcas de agua.
- o Enviar toda la documentación al momento de la inscripción.

PLAN MENSUAL

Matrícula → **Bs. 700**Colegiatura → **Bs. 16784**16 mensualidades → **Bs. 1049 c/u****TOTAL → Bs. 17.484**

PLAN AL CONTADO

Matrícula → **Bs. 0**Colegiatura → **Bs. 16784****TOTAL → Bs. 16.784**

El proceso de titulación en cualquier plan tiene un costo adicional según la resolución de la UNSXX

BNB

BANCO NACIONAL DE BOLIVIA

**7000057880**ESAM SRL
CUENTA CORRIENTE**bisa**

BANCO BISA

**8128744283**ESAM SRL
CUENTA CORRIENTE**NIT: 380096028**ESCUELA DE NEGOCIOS ESAM SRL
TIPO DE CUENTA CORRIENTE INSTITUCIONAL

Recuerde que debe enviar una fotografía del comprobante de depósito o transferencia bancaria

Nuestra historia

La **Universidad Nacional Siglo XX**, debe su creación a un Proyecto largamente madurado en el seno de los Trabajadores Mineros de Bolivia. Fue creada por resolución N° 1 del VI Congreso Nacional de Universidades realizado en la ciudad de Tarija, del 25 de junio al 3 de julio de 1984.

El 1ro. de Agosto de 1985, el Gobierno de Hernán Siles Zuazo, reconoce formalmente a la UNSXX promulgando el Decreto Supremo 20979. A partir de esa fecha se constituye en una Institución de Educación Superior encargada de dirigir los estudios universitarios en el marco de los principios, fines y objetivos de la Universidad Boliviana. Basa su origen jurídico institucional en la autonomía económica administrativa y académica que los artículos 186, 187 y 189 de la Constitución Política del Estado, otorgan a las Universidades Públicas.

La Universidad Nacional Siglo XX con asiento en la ciudad de Llalagua, Tercera Sección de la Provincia Bustillo del Departamento de Potosí, tienen su jurisdicción académica en las cinco provincias del Norte Potosí: (Rafael Bustillo, Chayanta, Charcas, Alonso de Ibáñez y Gral. Bilbao Ríoja). Además tiene Extensiones en las regiones mineras de Huanuni, Telamayu y con la reciente creación de una sub sede en Villazón.

A través del Rectorado, la Dirección de Postgrado, con el fin de llegar a los sectores con dificultades de asistencia a la educación presencial, se implementa el "Programa de Postgrado Distancia por las Modalidades a Distancia", dirigido a profesionales interesados en la calificación y mejoramiento profesional, sobre la base de un aprendizaje independiente, diseñado por módulos, estructurados en unidades didácticas, acompañados por distintos tipos de tutoría, bajo el objetivo de formar Profesionales Orgánicos, que contribuyan eficientemente en la solución de los problemas, fundamentalmente de la educación, promoviendo el desarrollo del proceso cogestionario llevado adelante por los trabajadores mineros y el pueblo.

Objetivo

Implementar la modalidad a distancia y presencial en Postgrado a través de la Plataforma Virtual e Internet, y todos los componentes de estas para el mejoramiento profesional.

Misión

Mejorar la formación profesional a través de la modalidad a distancia para una educación acorde al avance de la ciencia y tecnología en las ciencias de la educación.

Visión

Contribuir al mejoramiento de la educación, primaria, secundaria y la educación en su conjunto a través del mejoramiento profesional, en el marco del avance de la ciencia y tecnología.



Horarios de atención

- **Lunes a Viernes**
08:00 a 12:00 | 14:30 a 18:30
- **Sábados**
08:00 a 12:00



Ubicación

- **Edificio Los Tiempos**
Avenida Oquendo - Plazuela Quintanilla
Torre 1 - Piso 10



UNIVERSIDAD NACIONAL
SIGLO XX