



LIDERAZGO EN MARKETING ESTRATÉGICO:
DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL A LA
EJECUCIÓN EFICAZ

Programa avanzado



Rosario
GSB

EXECUTIVE EDUCATION

LÍDERES CON
PROPÓSITO



Universidad del
Rosario

EDUCACIÓN DE EXCELENCIA

La Universidad del Rosario, fundada en 1653, reconoce que la educación es la columna vertebral de la sociedad, la cual brinda oportunidades para el aprendizaje permanente, lo que les permite a las personas perfeccionar conocimientos y desarrollar habilidades que promuevan el bienestar social.

Como Universidad, su propósito misional es ser protagonista de las transformaciones sociales, cultivar la cultura de una educación excepcional centrada en el humanismo y motivar a su comunidad a desempeñar un rol relevante y trascendente en la búsqueda del bien común.



Universidad del
Rosario

Nuestro compromiso nos posiciona:



◆ **Top 3**

Mejor universidad privada de Colombia.

◆ **Top 12**

Entre las mejores universidades privadas de Latinoamérica.



◆ **Top 4**

Mejor universidad privada de Colombia.



◆ **Top 1**

Mejor universidad en Colombia en innovación abierta y relacionamiento con emprendedores.

Globethics

◆ **Top 1**

Práctica en ética y sostenibilidad.



Somos una universidad sostenible

◆ **Top 1**

En Colombia.

◆ **Top 2**

En Latinoamérica.

◆ **Top 28**

En el mundo.

A nivel de universidad

VERY GOOD



4 estrellas

según QS Stars, sello de calidad internacional

A nivel de componentes



5 estrellas en:

- ★ Docencia.
- ★ Empleabilidad.
- ★ Internacionalización.
- ★ Aprendizaje en línea.
- ★ Inclusión.
- ★ Arte y cultura.



Rosario
GSB

Graduate School of Business
Universidad del Rosario

Desde el **2017 el Rosario GSB - Graduate School of Business** se ha consolidado como una escuela orientada a la formación posgradual en el campo de los negocios y las organizaciones en el sector privado y público. Nuestro propósito central es ofrecer programas de formación directiva orientados a la creación, crecimiento e innovación en los negocios para agregar valor a las empresas en el contexto local e internacional.

Potenciamos el talento formando magísteres y ofreciendo a la sociedad programas avanzados que consideran las siguientes premisas:

- ◆ Liderazgo adaptativo.
- ◆ Inteligencia colaborativa.
- ◆ Pensamiento con sentido por la vida, la familia y la profesión.

Somos la

3^a mejor escuela de negocios en Bogotá,
según el **ranking América Economía.**

¡Lidera la evolución del marketing!



Duración:
13 semanas (88 horas)



Horario ejecutivo
7 módulos en acceso remoto
Martes y jueves
6:00 p. m. a 9:00 p. m.

1 módulo presencial en Bogotá
Executive Campus del Rosario GSB
Transversal 23 # 93-23, piso 5.
Viernes y sábado
7:00 a. m. a 5:00 p. m.



Metodología
ABR – Aprendizaje Basado en Retos, **creada por Apple**. Un enfoque de aprendizaje experiencial:
70% práctico + 30% teórico



Dirigido a:
Líderes en el campo del marketing, branding, comunicaciones y ventas, tomadores de decisiones estratégicas que buscan perfeccionar su conocimiento en estrategias orientadas al mejor posicionamiento y crecimiento de la empresa.



Sobre el **programa**

El Programa Avanzado en Liderazgo en Marketing Estratégico está diseñado para líderes empresariales que buscan transformar sus organizaciones a través de estrategias de marketing innovadoras y centradas en el cliente. A lo largo de sus seis módulos, los participantes adquirirán habilidades avanzadas en áreas clave como liderazgo estratégico, innovación disruptiva, marketing centrado en el cliente, pricing estratégico y creatividad aplicada a la activación de marca. El programa combina formación teórica con casos prácticos, permitiendo a los ejecutivos desarrollar soluciones concretas para los desafíos del marketing en el entorno digital actual.

Este programa ofrece un enfoque integral para que los directores de marketing y otros altos ejecutivos puedan asumir el rol de arquitectos del crecimiento y la competitividad organizacional. A través de clases interactivas, proyectos prácticos y estudios de caso, los participantes aprenderán a liderar la transformación digital de sus empresas, optimizar las estrategias de marketing y tomar decisiones estratégicas basadas en datos. Con el respaldo de Rosario GSB Graduate School of Business, este programa permite a los líderes crear estrategias de marketing sostenibles que impulsen la innovación y el éxito a largo plazo en sus organizaciones.

Cada vez más, la alta dirección en las empresas reconoce el valor de la estrategia y la ejecución en el desarrollo cotidiano de la organización.

“No podemos estar en modo supervivencia.
Tenemos que estar en modo crecimiento”.

Jeff Bezos, presidente ejecutivo de Amazon.



El liderazgo en cifras

El
♦ **80%** de los

talentos creativos utilizarán la inteligencia generativa artificial (GenAI) a diario, lo que transformará significativamente las estrategias de marketing

Gartner (2024)

El
♦ **60%** de los

Marketing Officer) tienen como prioridad el crecimiento de los ingresos a través del marketing en 2024. Además, más de la mitad de ellos consideran que el marketing está ofreciendo el mayor valor y retorno de inversión para las empresas, especialmente en un entorno económico desafiante.

America Succeeds (2021).

♦ Los equipos de marketing que colaboran regularmente con el departamento de ventas son un **20,58%** más efectivos en alcanzar sus objetivos de crecimiento.

World Economic Forum WEF (2022)



Graduate School of Business
Universidad del Rosario

Propósitos de **formación:**

- ◆ Desarrollar una visión estratégica integral sobre el rol crucial del marketing en la definición y ejecución de la estrategia organizacional. Los líderes aprenderán a alinear el marketing con los objetivos generales de la empresa, impulsando la competitividad y el crecimiento sostenible a largo plazo.
- ◆ Fomentar el liderazgo en la innovación y la transformación digital para liderar la integración de tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial y el marketing digital, en sus estrategias empresariales. Los participantes adquirirán habilidades para identificar y aprovechar las oportunidades de innovación que transforman los modelos de negocio.
- ◆ Optimizar la toma de decisiones basadas en datos mediante el uso de análisis de datos y métricas avanzadas. Esto les permitirá medir el impacto de sus estrategias, ajustar sus acciones rápidamente y maximizar el retorno de inversión.
- ◆ Potenciar la inteligencia colaborativa para el crecimiento entre marketing, ventas y otras áreas clave de la organización. Se destacará la importancia de una comunicación fluida para alcanzar los objetivos de crecimiento y mejorar la eficiencia organizacional.



**Rosario
GSB**

Graduate School of Business
Universidad del Rosario

Al finalizar el **programa** podrás:

- ◆ Desarrollar una visión estratégica integral que le permita alinear el marketing con los objetivos generales de la empresa, contribuyendo al crecimiento sostenible y la competitividad organizacional.
- ◆ Liderar la transformación digital e innovación dentro de la empresa, identificando oportunidades para integrar tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial y el marketing digital. El participante será capaz de aplicar estas tecnologías para reinventar modelos de negocio y procesos internos, asegurando que la empresa se mantenga a la vanguardia del cambio digital.
- ◆ Tomar decisiones basadas en datos utilizando herramientas analíticas avanzadas para medir el impacto de sus estrategias y ajustar las tácticas rápidamente, maximizando el retorno de inversión.
- ◆ Fomentar la inteligencia colaborativa interdepartamental entre marketing, ventas y otras áreas clave de la organización, promoviendo una comunicación fluida y efectiva. Esto les permitirá alinear todos los esfuerzos hacia los objetivos de crecimiento, optimizando los recursos y mejorando la eficiencia organizacional, lo que resulta en un mejor rendimiento general de la empresa.



Beneficios

- ◆ **Experiencia metamórfica.** Una experiencia que realmente genera un impacto profundo y transformador en los participantes. Este programa ofrece además de una apropiación de nuevos conocimientos y habilidades, un escenario para que los participantes experimenten un cambio significativo en su forma de pensar, actuar y liderar.
- ◆ **Networking y comunidad.** Fomentamos la creación de una red de contactos entre los participantes, puesto que esta es esencial para fortalecer el proceso de aprendizaje y brindar un sentido de comunidad y apoyo.
- ◆ **Aprendizaje vivencial.** Nuestro modelo pedagógico innovador “Aprendizaje Basado en Retos” creado por Apple promueve el aprendizaje experiencial (70% práctico + 30% teórico). Los participantes enfrentarán desafíos reales, resolverán problemas complejos y aplicarán nuevas habilidades en situaciones de la vida real.

Contenido

El programa está organizado en ocho (8) módulos que liderarán expertos reconocidos e invitados destacados en Colombia y América Latina. Cada módulo te brindará conocimientos de vanguardia y te actualizará en las transformaciones que está viviendo el marketing contemporáneo.

Módulo

I

Visión estratégica integral del marketing

6 horas

Acceso remoto

II

Liderazgo en innovación y transformación digital

9 horas

Acceso remoto

III

Toma de decisiones basada en datos

9 horas

Acceso remoto

IV

Inteligencia colaborativa para el crecimiento

12 horas

Acceso remoto

Temas

- El rol del marketing en la estrategia empresarial.
- Alineación de marketing con la misión y visión corporativa.
- Competitividad y posicionamiento.
- Estrategias de crecimiento corporativo
- Planificación estratégica a largo plazo.
- Medición de resultados estratégicos.

- Conceptos clave de Innovación y Transformación Digital.
- Liderazgo en un entorno digital.
- Cultura organizacional y cambio digital.
- Modelos de negocio digitales.
- Herramientas y tecnologías para la innovación.
- Gestión del cambio y adaptación organizacional.

- Introducción a la analítica de marketing.
- KPIs clave en marketing digital.
- Herramientas para análisis predictivo.
- Big Data y su impacto en decisiones estratégicas.
- Métodos de evaluación del retorno de inversión (ROI).
- Visualización de datos para toma de decisiones.

- Integración de equipos de marketing y ventas.
- Comunicación interdepartamental efectiva.
- Modelos de colaboración empresarial.
- Optimización de recursos a través de la colaboración.
- Estrategias conjuntas de crecimiento y expansión.
- Cultura organizacional colaborativa.

Módulo

V

Marketing estratégico en la era digital

12 horas

Acceso remoto

VI

Gestión del cambio y adaptabilidad

12 horas

Acceso remoto

VII

Experiencia del cliente y fidelización

12 horas

Acceso remoto

VIII

Liderazgo en alta dirección

16 horas

Presencial

Temas

- Estrategias de marketing digital.
- Automatización del marketing.
- Marketing en redes sociales.
- Publicidad programática
- SEO y SEM.
- Personalización digital.

- Procesos de gestión del cambio.
- Cultura organizacional y agilidad.
- Resiliencia empresarial.
- Gestión de crisis.
- Comunicación efectiva.
- Herramientas de cambio.

- Mapas de la experiencia del cliente.
- Estrategias de fidelización.
- Customer journey.
- Marketing omnicanal.
- Voz del cliente (VoC).
- Métricas de satisfacción.

- Liderazgo estratégico.
- Gestión del poder e influencia.
- Dirección de equipos ejecutivos.
- Gobernanza corporativa.
- Ética en la alta dirección.
- Cultura de liderazgo.

Faculty

Executive education



Aglaya Batz

Directora del Centro de Innovación en la Universidad del Rosario.

PhD. en política pública económica de la universidad de Brandenburg. Adicionalmente, es ingeniera de sistemas y telecomunicaciones, y M.Sc. en gerencia de innovación tecnológica. Es profesora y directora del centro de innovación en la Universidad del Rosario, con investigación centrada en innovación, emprendimiento y en flujos de conocimiento en redes de innovación industrial.



Paula Gaviria

Growth Marketer.

Profesional con 24 años de experiencia en marketing y publicidad. Ha trabajado en diversas áreas como Agencia Creativa, medios, cliente y como Gerente de Innovación, en países de Latinoamérica como México, Costa Rica, Perú, Venezuela, Ecuador y Chile. Reconocida como "Woman to Watch 2016" por Advertising Age y Publicidad & Mercadeo P&M.



Oscar Espinel

MBA - Inalde Business School

Con más de 28 años de experiencia en gerencia y áreas comerciales, este conferencista internacional y docente universitario es experto en movilización de equipos, transformación organizacional, innovación, marketing y planeación estratégica. Actualmente es Gerente Regional del Banco Popular y miembro de la junta directiva de ATH, empresa de tecnología del Grupo Aval.



Lina Echeverri

Directora del GSB Graduate School of Business de la Universidad del Rosario.

Es PhD en Integración y Desarrollo Económico y Territorial de la Universidad de León y MBA de Tecnológico de Monterrey. Es líder referente en el campo del marketing y del branding y ha recibido 25 reconocimientos a nivel nacional e internacional.



César Trujillo

Managing Director – CBA Technology, Powered by Soho™.

Profesional en innovación, transformación digital y marketing con más de 25 años de experiencia. Ha sido varias veces emprendedor e intra-emprendedor; posee fuertes habilidades de liderazgo en negocios de base tecnológica.



María Maldonado

Psicóloga, Manager asociada en Page Group.

Experiencia en la implementación de proyectos encaminados a generar desarrollo organizacional, implementación de modelos de gestión, evaluación y desarrollo de alta dirección y juntas directivas.



Paola Vergara

Directora del programa avanzado.

Abogada de la Universidad del Rosario con maestría en Liderazgo de la Universidad de Georgetown, y experiencia en el sector público y privado. Experiencia en educación superior y en planeación, diseño y ejecución de programas académicos y formativos para jóvenes y profesionales.



El Rosario GSB es pionero en la experiencia de **Aprendizaje Basado en Retos**

¿Qué es?

El Aprendizaje Basado en Retos es un modelo pedagógico práctico creado por Apple que consiste en encontrar una solución a un reto de una situación planteada, implementarla, validar su viabilidad y eficiencia con la comunidad y, posteriormente, profundizar en el conocimiento adquirido.

Este modelo pretende:

- ◆ Despertar el interés en el aprendizaje vivencial.
- ◆ Resolver problemas utilizando las nuevas tecnologías.
- ◆ Incentivar el trabajo colaborativo.
- ◆ Desarrollar un conocimiento profundo en un tema específico.

Los principales objetivos y alcances del **Aprendizaje Basado en Retos** son:

- ◆ Desarrollar habilidades complejas de resolución de problemas.
- ◆ Fomentar la creatividad en la búsqueda de soluciones.
- ◆ Aprendizaje cooperado en equipo.
- ◆ Conexión con la realidad del trabajo.
- ◆ Adquisición de conocimientos al abordar situaciones complejas.

Las estrategia metodológica del programa es:

- ◆ **NANO Y MICRO RETOS.** Es un método que permite a los alumnos convenientemente agrupados, realizar y discutir un trabajo concreto, intervenir en una actividad exterior, o encontrar solución a un problema sometido al examen del grupo, con la finalidad de concluir con unos razonamientos concretos.

¿Tienes dudas o requieres más información?

Contactanos



Catherine Martínez Guerra
Ejecutiva comercial



leidyc.martinez@urosario.edu.co



+57 310 2001647



Escanea el código QR para escribirle a Catherine Martínez.



Rosario
GSB

Graduate School of Business
Universidad del Rosario