



Programa Especializado

Product Management

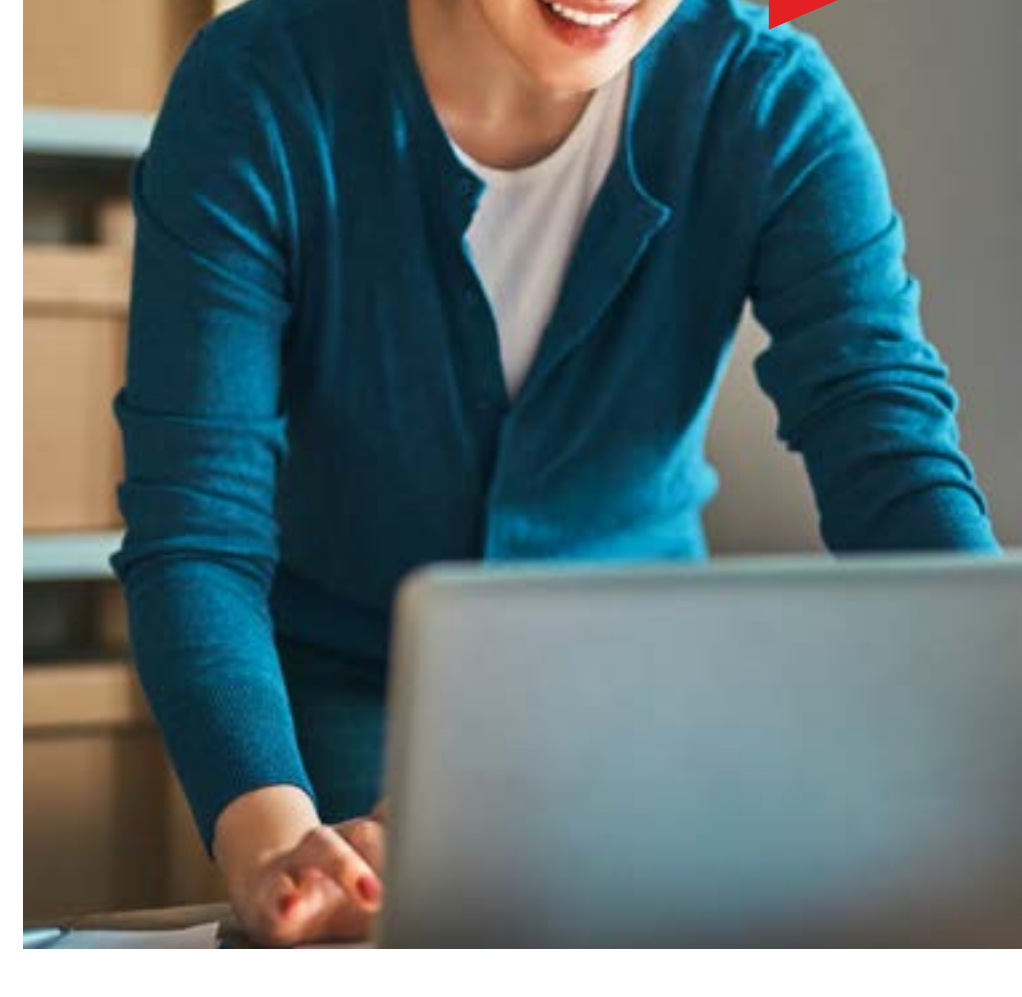


En el entorno digital actual, la gestión de productos se ha convertido en un campo crítico y en constante evolución que impulsa la innovación y el éxito empresarial. En el programa se explora los aspectos clave de la gestión de productos, desde la concepción y desarrollo hasta el lanzamiento y la iteración continua, con el fin de poder enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades en la gestión de productos en el entorno digital actual.



Domina las estrategias para el desarrollo de productos, tomando decisiones basadas en data y análisis. Conoce las últimas tendencias digitales para promover la buena performance de tu producto y desarrolla el portafolio con efectividad para generar valor a los clientes y tu organización.

¿Por qué el programa especializado Product Management?



CERTIFICACIÓN

Al culminar satisfactoriamente y aprobar el programa, el alumno obtendrá:

— **Certificado del Programa Especializado en Product Management**, otorgado por la Escuela de Postgrado UPC.



Contenido teórico-práctico enfocado en el diseño de un plan estratégico de desarrollo de un nuevo producto

Los cursos desarrollan estrategias y herramientas para la gestión efectiva de las variables de mayor impacto en el éxito de un producto en el mercado e incluye un taller integrador como entregable final.



Simulador de Gestión de Producto de Harvard University

El simulador operacionaliza el modelo 5B para una propuesta de valor y la estrategia go-to market. El modelo se basa en la formulación de la propuesta de valor para construir una estrategia de monetización.



Docentes con más de 20 años experiencia nacional e internacional en marketing y gerencia de producto

Las clases son impartidas por directivos expertos en negocios con vasta experiencia profesional, y que desempeñan o han ocupado posiciones destacadas en empresas de prestigio de consumo masivo, tecnología, consultoría y servicios diversos.



Programa a distancia

Clases virtuales en vivo



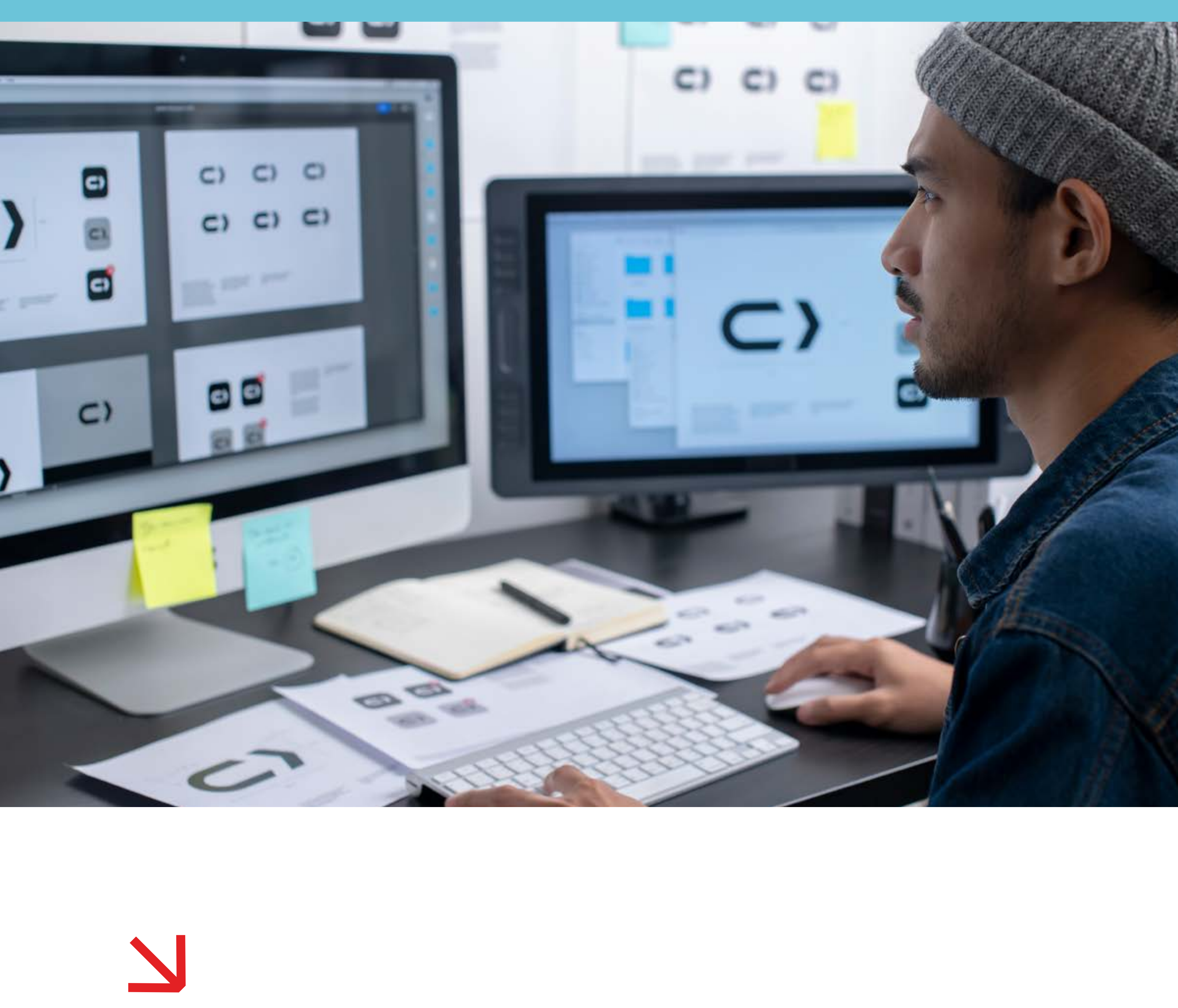
Perfil del participante

Profesionales y ejecutivos, supervisores, gerentes de áreas de producto, comerciales o de otras áreas de negocios, así como emprendedores con interés en conocer, ampliar o mejorar sus conocimientos en desarrollo y gestión de productos bajo una visión integral y estratégica.



Aprendizajes del estudiante

- Diseñar sólidas estrategias de gerencia de producto con el fin de consolidar la presencia del negocio.
- Integrar las principales herramientas para la construcción, seguimiento y medición de las estrategias go-to market.
- Construir estrategias de crecimiento (Growth) las cuales aportan a la aceleración de los negocios.



VISIÓN

Ser reconocidos por formar profesionales a nivel de maestría y especialidad con las más altas competencias profesionales y con liderazgo en la transformación del Perú.

MISIÓN

Formar profesionales, a nivel de maestría y especialidad, líderes íntegros e innovadores con visión global para que agreguen valor en las organizaciones y la sociedad, y contribuyan a transformar el Perú.



¿Por qué UPC?

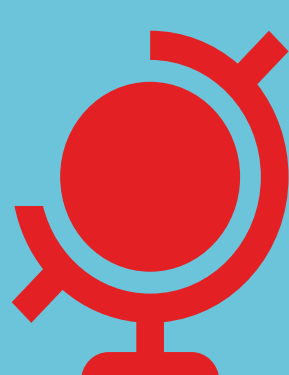
ACREDITACIÓN INTERNACIONAL*



UPC es la única universidad peruana acreditada por WSCUC de los Estados Unidos de America, por el plazo máximo de 10 años bajo el mismo sistema y estándares que universidades Top 10 del mundo.

"Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas is accredited by the WASC Senior College and University Commission (WSCUC), 985 Atlantic Avenue, Suite 100, Alameda, CA 94501, 510.748.9001."

INTERNACIONALIDAD*



- Más de 290 convenios en 34 países
- 100% De los programas ofrecen experiencias internacionales
- +12,000 Alumnos han vivido una experiencia internacional



+7000 GRADUADOS**

De Maestrías y Másteres.



9 DE CADA 10 EGRESADOS CONSIGUEN MEJORAS PROFESIONALES EN PUESTOS DE MAYOR RANGO Y RESPONSABILIDAD AL TERMINAR EL PROGRAMA**

Aquellos con puestos de mando medio inician su experiencia a jefaturas, mientras que los que se encuentran en dicho nivel ascienden a posiciones gerenciales o directivas.

Fuente: © Ipsos / Empleabilidad de Egresados -Postgrado (2023)

*Información general de UPC.

**Información general de postgrado UPC.

> **DOCENTES**

Conoce más sobre nuestros docentes



MARIO CHIPOCO

Director del Programa

Magíster en Administración, Universidad del Pacífico. Ingeniero Electrónico, Universidad Nacional de Ingeniería. Directivo con más de 30 años de trayectoria profesional, ha sido Gerente Regional de Cuentas en Motorola, con responsabilidad en la Región Andina; Director de Ventas en Xerox, teniendo a Perú, Argentina, Chile y Ecuador como territorios a cargo; Country Manager de InnerWorkings Perú (ahora HH Global), multinacional de servicios de marketing con presencia en 64 países; también ha tenido experiencia ejecutiva en áreas de negocio en otras organizaciones como P&G y UNICEF, entre las más conocidas. Especialista en desarrollo de mercados y lanzamiento de productos de tecnología y de consumo. Lideró el equipo comercial que desplegó la primera red celular digital en el país. Ha ejercido la docencia en educación superior en universidades de prestigio, habiendo sido Decano (e) de la Facultad de Ingeniería y Director del Programa de Ingeniería de Telecomunicaciones en la Universidad Católica San Pablo. Actualmente, se desempeña como Profesor a Tiempo Completo en el área académica de Administración y Marketing de la Escuela de Postgrado de la UPC.

DOCENTES



> DOCENTES

Conoce más sobre nuestros docentes



> DOMINGO MEDINA LOSNO

Maestro en Gerencia de Proyectos y Administración, de UPCH, especialista en dirección de ventas. Con 23 años de trayectoria en empresas locales y transnacionales. Ha sido Business Operator Manager en Increxa. Actualmente, es Gerente Comercial de ventas nacionales e internacionales en atención al cliente.



DOCENTES



> DOCENTES

Conoce más sobre nuestros docentes



> JUAN JOSÉ CÁRDENAS

MBA de UF Warrington College of Business, Bachiller en Ciencias con mención en Ingeniería de Sistemas, UNI. Ha sido Gerente de Desarrollo de Negocios en Claro, Gerente Regional de Ventas en Motorola, entre otras posiciones gerenciales. Actualmente, es consultor de gestión de negocios, ventas y mercadeo con especialización en diseño de planes de trabajo, plan de mercadeo, estrategia de ventas, canales de distribución, inteligencia de mercado, y atención al cliente.



DOCENTES



> DOCENTES

Conoce más sobre nuestros docentes



> JOSÉ GARRETA

Marketero de la UPC con más de 15 años de experiencia en publicidad digital, programática e IA. Gerente en Prodooh, lidera el desarrollo del mercado digital y la creación de estrategias innovadoras y rentables. Actúa como consultor en performance, branding y social media, gestionando expectativas, alianzas y adoptando nuevas tecnologías para maximizar resultados.



DOCENTES



> **DOCENTES**

Conoce más sobre nuestros docentes



> **JUAN MANUEL HUAMANCAYO**

CEO de TargitaWeb, Director de InovarisLAB, laboratorio de Innovación. Expositor de Promperu. MBA de la UPC, Master en Administración de Empresas de Internet de IEBS, Bachiller en Informática de la URP, es consultor en Innovación y estrategias digitales, certificado en Design Thinking por IDEO, Emprendimiento e innovación por la Universidad Oberta de Catalunya, Design Sprint por DSSchool, Digital Transformation Strategy por Boston University. Mentor en distintas incubadoras y aceleradoras del país.

DOCENTES



> DOCENTES

Conoce más sobre nuestros docentes



> LUIS ALVARADO MONTENEGRO

Ejecutivo Senior en el área Comercial formado en ciencias administrativas, con una Maestría en Marketing, ESAN. Doble Grado en “Master en Marketing Science” en ESIC, España y una Especialización en FFVV en Adolfo Ibañez - Chile; con experiencia en empresa transnacional de primer nivel. Habilidades de liderazgo y desarrollo del personal a su cargo. Capacidad para asumir retos y orientado a resultados, cumpliendo con éxito los objetivos propuestos con un impacto positivo en el negocio. Actualmente, es docente de postgrado en diferentes instituciones educativas.



> PROPUESTA ACADÉMICA

Malla curricular del programa especializado en Product Management



El programa especializado aborda los elementos clave de la gestión de productos, cubriendo desde su concepción y desarrollo, hasta el lanzamiento y la mejora continua. Mediante estudios de caso, proyectos prácticos y la colaboración con profesionales experimentados, se adquieren las competencias y la visión necesarias para fomentar el éxito de productos y servicios dentro de una organización.

1 GERENCIA DE PRODUCTO EN LA ERA DIGITAL

- Liderazgo y gestión de productos en la organización.
- Estrategias de producto en diversos mercados verticales.
- Habilidades esenciales de un product manager.
- Tácticas de influencia y negociación.
- Mentalidad de crecimiento (growth mindset).
- Investigación de los insights de los consumidores.
- Herramientas para transformar los insights en acciones.
- Investigaciones para un producto específico.

2 DESIGN THINKING, IDEACIÓN DE PRODUCTOS, MVP

- Describir los componentes clave del método ágil de desarrollo de productos
- Aplicación de Design Thinking al desarrollo de productos
- SAFe 5.0
- Comprender la experiencia del usuario (UX) frente a los roles y características de la interfaz de usuario (UI)
- Evaluar la viabilidad, viabilidad y conveniencia de un producto
- MVP, wireframing, prototipado

3 ESTRATEGIAS GO-TO MARKET

- Elección de la mejor ruta de comercialización basándose en el mercado objetivo
- Propuesta de valor principal de un producto
- Mejores prácticas para el lanzamiento de productos
- Elementos de una estrategia GTM

4 APLICACIONES DE IA EN GROWTH MARKETING

- Digital marketing crash lesson
- Growth hacker mindset
- Habilidades y estrategias de growth marketing
- Mejores prácticas en Growth Marketing
- Inteligencia Artificial aplicada al Growth
- Estrategia de datos y plan de pruebas para mejorar los resultados comerciales
- Plataformas y herramientas de IA/ML

5 TALLER: DATA DRIVEN MARKETING & PRODUCT FEASIBILITY

- Pruebas A/B efectivas, desafíos en las pruebas A/B
- Métricas de evaluación del modelo
- Tipos de sesgos y ejemplos
- Google Analytics
- Mercado total disponible (TAM), mercado disponible para servir (SAM) y el mercado obtenible disponible para servir (SOM) para un escenario específico
- Análisis del business case
- Impacto de las extensiones de línea
- Evaluar el mejor modelo de negocio para un producto

6 TALLER: PLAN DE DESARROLLO DE UN NUEVO PRODUCTO

- Herramientas de planificación para desarrollar un roadmap del producto
- Componentes del roadmap de un producto
- Vinculación de la estrategia empresarial con el desarrollo de productos
- Creación de un plan estratégico para desarrollar un producto y llevarlo al mercado



CONTÁCTANOS



Contáctanos

✉ rosario.martijena@laureate.pe

🌐 postgrado.upc.edu.pe

📞 997 619 700

📍 Av. Cádiz 446 - 450, San Isidro

