



MAESTRÍA EN DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS Y CONVERSIÓN DIGITAL

RPC-SO-08-No.132-2026



MAESTRÍA EN DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS Y CONVERSIÓN DIGITAL

Índice

03

Carta del Decano

07

Plan de estudio académico

04

Objetivo General

08

Malla curricular

05

Título a obtener
Mecanismo de titulación
Proceso de admisión
Requisitos de admisión

09

Modalidad
Duración
Horarios
Inversión
Formas de pago

06

Perfil de ingreso
Perfil de egreso

10

Contactos

Carta del Decano



Ing. Eduardo Espinoza Solís, Ph. D.

En un mundo cada vez más competitivo y dinámico, la adquisición de habilidades especializadas y conocimientos avanzados se ha convertido en un factor crucial para el éxito profesional y personal.

Una maestría ofrece la oportunidad de profundizar en un área específica de conocimiento. A través de un enfoque más detallado y riguroso tienen la posibilidad de explorar temas con mayor profundidad, comprender las complejidades del campo elegido y desarrollar una experiencia que les distinga en el mercado laboral.

No solo proporciona conocimientos técnicos avanzados, sino que también fomenta habilidades como el pensamiento crítico, la resolución de problemas y la capacidad de investigación. Estas habilidades son altamente valoradas en una amplia gama de industrias y son fundamentales para enfrentar los desafíos contemporáneos con confianza y creatividad.

UNEMI POSGRADOS, no solo es una inversión en su futuro profesional, sino también una experiencia enriquecedora y transformadora que puede abrir un mundo de posibilidades.



Objetivo General

Formar profesionales de cuarto nivel con competencias integrales en dirección estratégica de ventas y marketing digital, capaces de liderar y transformar los procesos comerciales de las organizaciones para lograr altas tasas de conversión en entornos digitales. El programa busca que, al finalizar, el maestrante pueda diseñar e implementar estrategias de ventas efectivas apoyadas en la tecnología, generando ventajas competitivas sostenibles y aportando al crecimiento y transformación digital de su empresa o emprendimiento.



Título a obtener

Magíster en Dirección estratégica de ventas y conversión digital



Mecanismo de titulación

- Proyecto de investigación aplicada y/o de desarrollo.
- Informes de investigación.
- Artículos profesionales de alto nivel.
- Examen complejo.



Requisitos de admisión

- Copia de cédula de identidad.
- Título de tercer nivel de grado, debidamente registrado por el Órgano Rector de la Política Pública de Educación Superior.
- En el caso que el título de grado se haya obtenido en el exterior, el postulante, deberá presentar el título debidamente apostillado o legalizado por vía consular.



Proceso de admisión

Aprobación de requisitos.



Perfil de ingreso

Poseer título de tercer nivel de grado preferentemente dentro del campo específico de Educación comercial y administración, debidamente registrado por el órgano rector de la política pública de la educación superior y cumplir con el proceso de admisión establecido en el programa al que postula. En el caso de que el título de tercer nivel de grado sea obtenido en el exterior, el estudiante para inscribirse en el programa deberá presentarlo a la IES debidamente apostillado o legalizado por vía consular. Otros profesionales de diferentes campos de conocimiento que demuestren experiencia certificada de al menos un año en gestión comercial y/o ventas.

Perfil de egreso

- **Liderar estratégicamente equipos y procesos de ventas en entornos digitales**, estableciendo objetivos claros y medibles, gestionando indicadores clave de desempeño (KPIs) y alineando los planes comerciales con la estrategia organizacional. El egresado será competente en inspirar y dirigir equipos de ventas bajo un liderazgo ético, inclusivo y orientado a resultados sostenibles.

- **Aplicar metodologías avanzadas de ventas consultivas y negociación estratégica**, dominando enfoques como SPIN Selling (Rackham), Challenger Selling y técnicas de persuasión fundamentadas en la psicología del consumidor. Podrá diagnosticar necesidades complejas, gestionar relaciones de largo plazo y ejecutar cierres efectivos sustentados en la confianza, la comunicación efectiva y la generación de valor.

- **Diseñar e implementar estrategias integrales de marketing digital y conversión**, gestionando campañas omnicanal (SEO/SEM, social media, content marketing, email marketing) y aplicando filosofías contemporáneas como el marketing de permiso (Godin) y el enfoque de valor progresivo (Vaynerchuk). Será capaz de diseñar recorridos de cliente (customer journey) efectivos y maximizar tasas de conversión a través de experiencias personalizadas.



Plan de Estudio Académico

Primer Periodo Académico

- 01 Fundamentos de Ventas y Marketing Digital
- 02 Comportamiento del Consumidor y Psicología de la Venta
- 03 Estadística y Metodología de Investigación Aplicada
- 04 Dirección Estratégica de Ventas
- 05 Técnicas de Ventas Consultivas y Negociación

Segundo Periodo Académico

- 06 Marketing Digital y Gestión de la Conversión
- 07 Automatización y CRM en la Gestión Comercial
- 08 Inteligencia Artificial y Analítica de Datos para Ventas
- 09 Gerencia de Ventas y Liderazgo Comercial
- 10 Trabajo de Titulación



MALLA CURRICULAR

1	Fundamentos de Ventas y Marketing Digital DISCIPLINAR AVANZADO <table><tr><td colspan="4"></td><td>SEM</td><td>4</td></tr><tr><td>CD</td><td>AA</td><td colspan="2">P/E</td><td>TOTAL</td><td>CR</td></tr><tr><td>6</td><td>30</td><td>AS</td><td>NA</td><td>48</td><td rowspan="2">4</td></tr><tr><td></td><td></td><td>0</td><td>12</td><td></td></tr><tr><td>24</td><td>120</td><td>0</td><td>48</td><td>192</td><td></td></tr><tr><td colspan="4">192</td><td colspan="2"></td></tr></table>					SEM	4	CD	AA	P/E		TOTAL	CR	6	30	AS	NA	48	4			0	12		24	120	0	48	192		192						Comportamiento del Consumidor y Psicología de la Venta DISCIPLINAR AVANZADO <table><tr><td colspan="4"></td><td>SEM</td><td>4</td></tr><tr><td>CD</td><td>AA</td><td colspan="2">P/E</td><td>TOTAL</td><td>CR</td></tr><tr><td>6</td><td>30</td><td>AS</td><td>NA</td><td>48</td><td rowspan="2">4</td></tr><tr><td></td><td></td><td>0</td><td>12</td><td></td></tr><tr><td>24</td><td>120</td><td>0</td><td>48</td><td>192</td><td></td></tr><tr><td colspan="4">192</td><td colspan="2"></td></tr></table>					SEM	4	CD	AA	P/E		TOTAL	CR	6	30	AS	NA	48	4			0	12		24	120	0	48	192		192						Estadística y Metodología de Investigación Aplicada DISCIPLINAR AVANZADO <table><tr><td colspan="4"></td><td>SEM</td><td>4</td></tr><tr><td>CD</td><td>AA</td><td colspan="2">P/E</td><td>TOTAL</td><td>CR</td></tr><tr><td>8</td><td>28</td><td>AS</td><td>NA</td><td>48</td><td rowspan="2">4</td></tr><tr><td></td><td></td><td>0</td><td>12</td><td></td></tr><tr><td>32</td><td>112</td><td>0</td><td>48</td><td>192</td><td></td></tr><tr><td colspan="4">192</td><td colspan="2"></td></tr></table>					SEM	4	CD	AA	P/E		TOTAL	CR	8	28	AS	NA	48	4			0	12		32	112	0	48	192		192					
					SEM	4																																																																																																						
	CD	AA	P/E		TOTAL	CR																																																																																																						
	6	30	AS	NA	48	4																																																																																																						
			0	12																																																																																																								
24	120	0	48	192																																																																																																								
192																																																																																																												
				SEM	4																																																																																																							
CD	AA	P/E		TOTAL	CR																																																																																																							
6	30	AS	NA	48	4																																																																																																							
		0	12																																																																																																									
24	120	0	48	192																																																																																																								
192																																																																																																												
				SEM	4																																																																																																							
CD	AA	P/E		TOTAL	CR																																																																																																							
8	28	AS	NA	48	4																																																																																																							
		0	12																																																																																																									
32	112	0	48	192																																																																																																								
192																																																																																																												
	Dirección Estratégica de Ventas DISCIPLINAR AVANZADO <table><tr><td colspan="4"></td><td>SEM</td><td>4</td></tr><tr><td>CD</td><td>AA</td><td colspan="2">P/E</td><td>TOTAL</td><td>CR</td></tr><tr><td>6</td><td>30</td><td>AS</td><td>NA</td><td>48</td><td rowspan="2">4</td></tr><tr><td></td><td></td><td>0</td><td>12</td><td></td></tr><tr><td>24</td><td>120</td><td>0</td><td>48</td><td>192</td><td></td></tr><tr><td colspan="4">192</td><td colspan="2"></td></tr></table>					SEM	4	CD	AA	P/E		TOTAL	CR	6	30	AS	NA	48	4			0	12		24	120	0	48	192		192						Técnicas de Ventas Consultivas y Negociación DISCIPLINAR AVANZADO <table><tr><td colspan="4"></td><td>SEM</td><td>4</td></tr><tr><td>CD</td><td>AA</td><td colspan="2">P/E</td><td>TOTAL</td><td>CR</td></tr><tr><td>6</td><td>30</td><td>AS</td><td>NA</td><td>48</td><td rowspan="2">4</td></tr><tr><td></td><td></td><td>0</td><td>12</td><td></td></tr><tr><td>24</td><td>120</td><td>0</td><td>48</td><td>192</td><td></td></tr><tr><td colspan="4">192</td><td colspan="2"></td></tr></table>					SEM	4	CD	AA	P/E		TOTAL	CR	6	30	AS	NA	48	4			0	12		24	120	0	48	192		192						PAO 1 <table><tr><td>CD</td><td>128</td><td rowspan="4">960</td></tr><tr><td>AA</td><td>592</td></tr><tr><td rowspan="2">P/E</td><td>AS</td></tr><tr><td>NA</td></tr><tr><td colspan="2">CRÉDITOS</td><td>20</td></tr><tr><td colspan="2">SEMANAS</td><td>20</td></tr></table>	CD	128	960	AA	592	P/E	AS	NA	CRÉDITOS		20	SEMANAS		20																					
				SEM	4																																																																																																							
CD	AA	P/E		TOTAL	CR																																																																																																							
6	30	AS	NA	48	4																																																																																																							
		0	12																																																																																																									
24	120	0	48	192																																																																																																								
192																																																																																																												
				SEM	4																																																																																																							
CD	AA	P/E		TOTAL	CR																																																																																																							
6	30	AS	NA	48	4																																																																																																							
		0	12																																																																																																									
24	120	0	48	192																																																																																																								
192																																																																																																												
CD	128	960																																																																																																										
AA	592																																																																																																											
P/E	AS																																																																																																											
	NA																																																																																																											
CRÉDITOS		20																																																																																																										
SEMANAS		20																																																																																																										
2	Marketing Digital y Gestión de la Conversión DISCIPLINAR AVANZADO <table><tr><td colspan="4"></td><td>SEM</td><td>4</td></tr><tr><td>CD</td><td>AA</td><td colspan="2">P/E</td><td>TOTAL</td><td>CR</td></tr><tr><td>6</td><td>30</td><td>AS</td><td>NA</td><td>48</td><td rowspan="2">4</td></tr><tr><td></td><td></td><td>0</td><td>12</td><td></td></tr><tr><td>24</td><td>120</td><td>0</td><td>48</td><td>192</td><td></td></tr><tr><td colspan="4">192</td><td colspan="2"></td></tr></table>					SEM	4	CD	AA	P/E		TOTAL	CR	6	30	AS	NA	48	4			0	12		24	120	0	48	192		192						Automatización y CRM en la Gestión Comercial INVESTIGACIÓN <table><tr><td colspan="4"></td><td>SEM</td><td>4</td></tr><tr><td>CD</td><td>AA</td><td colspan="2">P/E</td><td>TOTAL</td><td>CR</td></tr><tr><td>8</td><td>28</td><td>AS</td><td>NA</td><td>48</td><td rowspan="2">4</td></tr><tr><td></td><td></td><td>0</td><td>12</td><td></td></tr><tr><td>32</td><td>112</td><td>0</td><td>48</td><td>192</td><td></td></tr><tr><td colspan="4">192</td><td colspan="2"></td></tr></table>					SEM	4	CD	AA	P/E		TOTAL	CR	8	28	AS	NA	48	4			0	12		32	112	0	48	192		192						Inteligencia Artificial y Analítica de Datos para Ventas INVESTIGACIÓN <table><tr><td colspan="4"></td><td>SEM</td><td>4</td></tr><tr><td>CD</td><td>AA</td><td colspan="2">P/E</td><td>TOTAL</td><td>CR</td></tr><tr><td>8</td><td>28</td><td>AS</td><td>NA</td><td>48</td><td rowspan="2">4</td></tr><tr><td></td><td></td><td>0</td><td>12</td><td></td></tr><tr><td>32</td><td>112</td><td>0</td><td>48</td><td>192</td><td></td></tr><tr><td colspan="4">192</td><td colspan="2"></td></tr></table>					SEM	4	CD	AA	P/E		TOTAL	CR	8	28	AS	NA	48	4			0	12		32	112	0	48	192		192					
					SEM	4																																																																																																						
	CD	AA	P/E		TOTAL	CR																																																																																																						
	6	30	AS	NA	48	4																																																																																																						
			0	12																																																																																																								
24	120	0	48	192																																																																																																								
192																																																																																																												
				SEM	4																																																																																																							
CD	AA	P/E		TOTAL	CR																																																																																																							
8	28	AS	NA	48	4																																																																																																							
		0	12																																																																																																									
32	112	0	48	192																																																																																																								
192																																																																																																												
				SEM	4																																																																																																							
CD	AA	P/E		TOTAL	CR																																																																																																							
8	28	AS	NA	48	4																																																																																																							
		0	12																																																																																																									
32	112	0	48	192																																																																																																								
192																																																																																																												
	Gerencia de Ventas y Liderazgo Comercial DISCIPLINAR AVANZADO <table><tr><td colspan="4"></td><td>SEM</td><td>4</td></tr><tr><td>CD</td><td>AA</td><td colspan="2">P/E</td><td>TOTAL</td><td>CR</td></tr><tr><td>8</td><td>28</td><td>AS</td><td>NA</td><td>48</td><td rowspan="2">4</td></tr><tr><td></td><td></td><td>0</td><td>12</td><td></td></tr><tr><td>32</td><td>112</td><td>0</td><td>48</td><td>192</td><td></td></tr><tr><td colspan="4">192</td><td colspan="2"></td></tr></table>					SEM	4	CD	AA	P/E		TOTAL	CR	8	28	AS	NA	48	4			0	12		32	112	0	48	192		192						Trabajo de titulación TITULACIÓN <table><tr><td colspan="4"></td><td>SEM</td><td>4</td></tr><tr><td>CD</td><td>AA</td><td colspan="2">P/E</td><td>TOTAL</td><td>CR</td></tr><tr><td>8</td><td>28</td><td>AS</td><td>NA</td><td>48</td><td rowspan="2">4</td></tr><tr><td></td><td></td><td>0</td><td>12</td><td></td></tr><tr><td>32</td><td>112</td><td>0</td><td>48</td><td>192</td><td></td></tr><tr><td colspan="4">192</td><td colspan="2"></td></tr></table>					SEM	4	CD	AA	P/E		TOTAL	CR	8	28	AS	NA	48	4			0	12		32	112	0	48	192		192						PAO 2 <table><tr><td>CD</td><td>152</td><td rowspan="4">960</td></tr><tr><td>AA</td><td>568</td></tr><tr><td rowspan="2">P/E</td><td>AS</td></tr><tr><td>NA</td></tr><tr><td colspan="2">CRÉDITOS</td><td>20</td></tr><tr><td colspan="2">SEMANAS</td><td>20</td></tr></table>	CD	152	960	AA	568	P/E	AS	NA	CRÉDITOS		20	SEMANAS		20																					
				SEM	4																																																																																																							
CD	AA	P/E		TOTAL	CR																																																																																																							
8	28	AS	NA	48	4																																																																																																							
		0	12																																																																																																									
32	112	0	48	192																																																																																																								
192																																																																																																												
				SEM	4																																																																																																							
CD	AA	P/E		TOTAL	CR																																																																																																							
8	28	AS	NA	48	4																																																																																																							
		0	12																																																																																																									
32	112	0	48	192																																																																																																								
192																																																																																																												
CD	152	960																																																																																																										
AA	568																																																																																																											
P/E	AS																																																																																																											
	NA																																																																																																											
CRÉDITOS		20																																																																																																										
SEMANAS		20																																																																																																										
<table><tr><th>UNIDAD DE ORGANIZACIÓN DEL APRENDIZAJE</th><th>CD</th><th>AA</th><th colspan="2">P/E</th><th>TOTAL HORAS</th><th>CRÉDITOS</th><th>%</th><th>MÓDULOS</th></tr><tr><td>DISCIPLINAR AVANZADA</td><td>184</td><td>824</td><td>0</td><td>336</td><td>1344</td><td>82</td><td>70%</td><td>7</td></tr><tr><td>INVESTIGACIÓN</td><td>64</td><td>224</td><td>0</td><td>96</td><td>384</td><td>8</td><td>20%</td><td>2</td></tr><tr><td>UNIDAD DE TITULACIÓN</td><td>32</td><td>112</td><td>0</td><td>48</td><td>192</td><td>4</td><td>10%</td><td>1</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>280</td><td>1160</td><td>0</td><td>480</td><td>1920</td><td>40</td><td>100%</td><td>10</td></tr></table>									UNIDAD DE ORGANIZACIÓN DEL APRENDIZAJE	CD	AA	P/E		TOTAL HORAS	CRÉDITOS	%	MÓDULOS	DISCIPLINAR AVANZADA	184	824	0	336	1344	82	70%	7	INVESTIGACIÓN	64	224	0	96	384	8	20%	2	UNIDAD DE TITULACIÓN	32	112	0	48	192	4	10%	1	TOTAL	280	1160	0	480	1920	40	100%	10																																																							
UNIDAD DE ORGANIZACIÓN DEL APRENDIZAJE	CD	AA	P/E		TOTAL HORAS	CRÉDITOS	%	MÓDULOS																																																																																																				
DISCIPLINAR AVANZADA	184	824	0	336	1344	82	70%	7																																																																																																				
INVESTIGACIÓN	64	224	0	96	384	8	20%	2																																																																																																				
UNIDAD DE TITULACIÓN	32	112	0	48	192	4	10%	1																																																																																																				
TOTAL	280	1160	0	480	1920	40	100%	10																																																																																																				

01 **Modalidad**

En línea

02 **Duración**

12 meses

03 **Horarios**

Sábados y domingos: de 08:00 a 14:00

04 **Inversión**

USD 3.000

05 **Formas de pago**

- Transferencia
- Depósito
- Tarjeta de crédito



UNEMI

POSGRADOS



Teléfono: 096 797 9822



UNEMI - Posgrados



maestrias@unemi.edu.ec



[unemiposgrados](https://www.instagram.com/unemiposgrados)



Dirección:
Cdla. Universitaria Dr. Rómulo Minchala
km 1.5 vía Milagro - Virgen de Fátima