



UNIVERSIDAD  
DE SANTIAGO  
DE CHILE

DIPLOMADO EN

# ➤ PRODUCT MANAGER

ÁREA DE MARKETING



[DIPLOMADOSUSACH.CL](http://DIPLOMADOSUSACH.CL)

**FACULTAD DE  
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA**  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN



## STREAMING **CLASES EN VIVO**

En nuestros diplomados online podrás interactuar como en una sala de clases, estés donde estés.



### **CLASES 100% ONLINE**

Todo lo que necesitas ahora totalmente en línea



### **COBERTURA GLOBAL**

Se parte de nuestra institución estés donde estés



### **FULL INTERACCIÓN**

Pregunta en vivo e interactúa



## ► DIPLOMADO EN PRODUCT MANAGER

El cargo de Product Manager es cada vez más frecuente en las empresas chilenas. De acuerdo a las cifras de LinkedIn, existen cerca de 5.000 personas con este cargo y no existe ninguna carrera en particular que forme a este profesional. Es por esto que nuestra institución ha decidido implementar este diplomado en Product Manager el cual otorga todas las herramientas necesarias para afrontar este desafío laboral.

La misión del Departamento de Administración es “Transformar personas e innovar en el conocimiento científico de administración, para el desarrollo de organizaciones de excelencia que promuevan el bien común en un marco de comportamiento ético.”

### ► OBJETIVO

---

Formar profesionales integrales con sólidos conocimientos de gestión de productos capaces de crear estrategias, planificar, ejecutar y lanzar productos al mercado apoyados por una visión holística de big data & Business Intelligence para mejorar los procesos de toma de decisiones.

Al final del Diplomado, se espera que los participantes sean capaces de:

- Diseñar sólidas estrategias, planificación, ejecución y lanzamiento de un producto.
- Aprender a conceptualizar un producto y creación de roadmap.
- Identificar las nuevas herramientas analíticas del área.
- Aplicar análisis que permitan mejorar el proceso de toma de decisiones en el ámbito de Product Manager.
- Desarrollar habilidades de coordinación de experiencia de usuario, diseño, programación y comercialización de producto en ambiente offline y online.
- Reflexionar con otros profesionales las amenazas y oportunidades del área.

## ➤ DIRIGIDO A

---

- **Profesionales del área de marketing** que necesiten profundizar su conocimiento sobre Product Manager para poder liderar equipos con propuestas estratégicas que generen valor a sus organizaciones.
- **Personas con experiencia en el área de Marketing**, interesadas en avanzar en su carrera profesional hacia cargos de Product Manager con miras a dirigir la estrategia de producto al nuevo entorno de gestión y necesidades del mercado.
- **Propietarios de empresas**, con amplio interés en profundizar su conocimiento en gestión de productos para mejorar el rendimiento de su organización.

## PROGRAMA DE ESTUDIOS

El Diplomado en Product Manager está estructurado en 9 módulos, con un total de 124 horas cronológicas de docencia directa.

### MÓDULOS

#### Introducción y Marketing para el Product Manager (18 hrs.)

El curso tiene como objetivo conocer y comprender la importancia de la identificación de las necesidades de los consumidores mediante un diagnóstico y autodiagnóstico de los mercados, como elemento para la definición y solución a situaciones problemáticas o conflictivas, conocer y comprender algunos modelos que permiten el diagnóstico de los insights y marcas y conocer y aplicar herramientas que permiten la recolección y el análisis de la información asociada al diagnóstico de un mercado, marca, competidor.

#### Data Science para el Product Manager (16 hrs.)

El objetivo de este módulo es conocer y aplicar herramientas de análisis de datos que apoyen el proceso de toma de decisiones de un Product Manager.

#### Estrategias de Producto y Pricing para el Product Manager (16 hrs.)

El entregar una visión moderna y aterrizada de los conocimientos y tendencias del Marketing actual en los distintos mercados, tanto de bienes, como servicios e intangibles, que permita diagnosticarlos y desarrollarlos, con especial énfasis en las estrategias de producto y pricing. Junto con técnicas de roadmapping (Técnicas y herramientas de posicionamiento y penetración de mercado).

#### Estrategias de Distribución y Logística para el Product Manager (14 hrs.)

El objetivo de este módulo es analizar el rol de la Producto y placement en los planes de marketing preparados por un Product Manager, planificar, implementar y controlar. ¿Dónde poner tus productos para generar mayor venta con estrategia On-line y Off-line en tiendas?



## » PROGRAMA DE ESTUDIOS

### MÓDULOS

#### **Estrategias de Comunicación online y offline para el Product Manager (12 hrs.)**

El objetivo de este módulo es analizar el rol de la estrategia de comunicación online y offline en los planes de marketing preparados por los Product Manager, diseñar, implementar y evaluar campañas de marketing digital para una marca de bienes o servicios.

#### **Estrategia de Branding para el Product Manager (12 hrs.)**

El objetivo de este módulo es analizar la naturaleza y alcances de del branding en la estrategia comercial desarrollado por Product Manager.

#### **Métodos Analíticos para el Product Manager (12 hrs.)**

El objetivo de este módulo es analizar la forma de pronosticar las ventas en distintas situaciones: producto antiguo en mercado antiguo, producto antiguo en mercado nuevo, producto nuevo.

#### **Finanzas para el Product Manager (12 hrs.)**

El objetivo de este módulo es analizar cómo impactan las decisiones de marketing tomadas por los Product Managers en los estados financieros de la empresa: balance y estado de resultados.

#### **Business Intelligence para el Product Manager (12 hrs.)**

Describir y comprender los conceptos asociados al control de gestión financiero comercial y estratégico y unirlos sistemáticamente a través de un modelo integral de Business Intelligence.



## ► EQUIPO DOCENTE

### Directora:

#### Carolina Nicolas

Profesora Asociada e Investigadora de la Universidad de Santiago de Chile, Chile.  
Doctora en Estudios Empresariales, Universidad de Barcelona, España.  
Master en Marketing, Distribución y Comunicación, Universidad de Barcelona, España.  
Marketing Digital: Estrategia, Procesos y ROI, IESE, Business School, Universidad de Navarra, España.  
Ingeniera Comercial, Universidad de Concepción, Chile.  
Ex Customer Experience Analyst en Vueling Airline - España.  
Ex Marketing Consultant en ABN Metrics, España.

#### Cristóbal Múñoz

Ingeniero Industrial, Universidad Técnica Federico Santa María, Chile.  
Master of Business Administration (M.B.A.), Innovation and Entrepreneurship, Imperial College Business School, Inglaterra.  
Head of New Mobility, WIND Garage Cope.  
Co-Founder & Advisor, FLAPZ - Private Aviation Reimagined (We're hiring!).  
Ex CEO Latam + Australia, Mobike.

#### Wilson Rico

Ingeniero de Sistemas, Institución Universitaria Politécnico Granacolombiano, Colombia.  
Senior Manager | Líder del portafolio Data & Analytics.  
Modernization en Deloitte.

#### Pablo Coloma

Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile.  
Master of Business Administration (M.B.A.), Pontificia Universidad Católica de Chile.  
Subgerente Trade Marketing - Watt's - Actua

#### José Santa Maria

Ingeniero Civil Informático, Universidad Católica del Maule, Chile.

\*Puede haber cambios de profesores debido a razones de fuerza mayor. Eventualmente se reprogramarán clases en casos de que un docente se ausente por razones académicas. Para los estudiantes, en caso de inasistencias, se actuará con flexibilidad por parte del profesor y la Dirección del Programa.

## ➤ EQUIPO DOCENTE

---

### Directora:

Sebastián  
**Solar**

Publicista, Universidad del Pacífico, Chile.  
Masters in Marketing (MMKT), Universidad de Chile.  
Head of Marketing & Growth, Betterfly.

Nestor  
**Carrasco**

Publicidad, Duoc UC, Chile.  
Diplomado en Estadística, mención Métodos Estadísticos, Matemáticas e informática, Pontificia Universidad Católica de Chile.  
Digital Growth Lead - Digital Marketing, Analytics & BI en WOM Chile.

Jorge  
**Pérez**

Ingeniero Comercial, Universidad del Norte, Chile  
Master of Business Administration, Universidad Católica de Lovaina, Bélgica.

\*Puede haber cambios de profesores debido a razones de fuerza mayor. Eventualmente se reprogramarán clases en casos de que un docente se ausente por razones académicas. Para los estudiantes, en caso de inasistencias, se actuará con flexibilidad por parte del profesor y la Dirección del Programa.



## ► INFORMACIÓN GENERAL

### DIPLOMADO **PRODUCT MANAGER**



#### Período Clases

24 de mayo al  
08 de noviembre 2022



#### Horario

19:00 a 21:00 Hrs



#### Días de Clases

martes, miércoles  
y jueves



#### Arancel

\$1.980.000  
+ matrícula + derecho  
a titulación

### DOCUMENTOS REQUERIDOS

- Resumen de Currículo Vitae.
- Cédula de Identidad.
- Copia de certificado de estudios (título, egreso, alumno regular, etc).
- Documento de la empresa que acredite experiencia laboral de al menos dos años en el área (postulantes que no posean título profesional).
- Certificado de nacimiento (enviar antes de terminar el programa, necesario para trámites de entrega de título).

### FORMAS DE PAGO

- Pago contado con depósito o transferencia.
- Cheques (hasta 10).
- Tarjeta de crédito (máximo 12 cuotas sin intereses ni reajustes).
- Si paga la empresa, enviar Orden de Compra o Carta de Patrocinio.

### DESCUENTOS

- Consulte por descuento según condición y forma de pago.

### LUGAR

- Clases vía streaming en vivo, interactuando desde donde te encuentres, en horario de clases, desde tu notebook, laptop, tablet, móvil, ¡tú decides!

### INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN



[diplomados@usach.cl](mailto:diplomados@usach.cl)



(56 9) 3268 8561  
(56 9) 9275 8246

[diplomadosusach.cl](http://diplomadosusach.cl)



UNIVERSIDAD  
DE SANTIAGO  
DE CHILE

**UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE**

Av. Libertador Bernardo O'Higgins 3363,  
Estación Central, Santiago



**7** universidad  
acreditada  
años

NIVEL DE EXCELENCIA  
EN TODAS LAS AREAS  
HASTA FEBRERO DE 2028