

La Maestría en Dirección Comercial busca formar profesionales capaces de liderar estrategias comerciales y de marketing en entornos empresariales dinámicos. Su enfoque principal es desarrollar competencias para diseñar planes integrales, gestionar equipos y optimizar ventas.

## REQUERIDOS PARA LA ADMISIÓN

- Acta de Nacimiento Legalizada o Nuevo Formato QR (ORIGINAL)
- Legalización de Título avalado por el MESCYT (ORIGINAL)
- Récord de Notas avalado por el MESCYT (ORIGINAL)
- 2 Fotografías 2x2
- Certificado Médico (recetario del Doctor, firma y sello)
- Copia de Cédula



### UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO DOMINGO

Av. Bolívar #902, Ens. La Julia, A.P. 2733.  
Santo Domingo, República Dominicana  
Tel.: (809) 544-2812 ext.: 2304  
[www.ucsd.edu.do](http://www.ucsd.edu.do) | [info@ucsd.edu.do](mailto:info@ucsd.edu.do)

### EXTENSIÓN SDN

Instituto Politécnico "El Ave María",  
Sabana Perdida, Santo Domingo Norte.  
WhatsApp: 829-599-2179 y 829-219-7156  
[extensionsdn@ucsd.edu.do](mailto:extensionsdn@ucsd.edu.do)



@UCSDRD



@UCSDoficial



@UCSDoficial



@UCSD\_RD



@UCSDoficial



@AlandarUCSD



Dirección de Postgrado y Educación Continua  
Facultad Ciencias Económicas y Administrativas

## MAESTRÍA EN DIRECCIÓN COMERCIAL

Santo Domingo, Distrito Nacional  
República Dominicana

## OBJETIVO

Desarrollar una visión integral de la dirección comercial que permita al maestrante dominar el ecosistema de ventas, desde la planificación estratégica hasta la ejecución táctica, transformando los desafíos competitivos en ventajas competitivas mediante el liderazgo efectivo y la excelencia operativa.

## IMPORTANCIA DE LA MAESTRÍA EN DIRECCIÓN COMERCIAL

- Transformar la visión operativa de cerrar la venta en una capacidad de planificación global que asegure el crecimiento y la rentabilidad del negocio a largo plazo.
- Desarrollar habilidades directivas para inspirar, retener y gestionar el talento comercial, logrando resultados extraordinarios incluso en entornos de alta presión.
- Utilizar herramientas tecnológicas y analíticas para predecir el comportamiento del consumidor y optimizar cada etapa del embudo de ventas con precisión.
- Integrar la estrategia comercial digital mediante la omnicanalidad y el marketing estratégico para crear una experiencia de compra coherente y moderna.
- Expandir la red de influencia de alto nivel y un perfil profesional diferenciado que facilite el acceso a nuevas oportunidades de negocio y alianzas corporativas.

## ÁREAS DE APLICACIÓN

Los egresados pueden aplicar sus conocimientos en una amplia variedad de roles directivos y estratégicos, tales como:

- Dirección y gestión de ventas: liderar equipos de ventas, supervisar operaciones comerciales y actuar como consultor o asesor experto en tácticas de ventas.
- Marketing estratégico: desarrollar y ejecutar planes de marketing, así como gestionar la dirección de productos y marcas.
- Inteligencia de negocios y análisis: desempeñarse como analista comercial, utilizando el análisis de datos para informar decisiones estratégicas y predecir tendencias.
- Distribución y operaciones: supervisar y optimizar los canales de distribución y la cadena de suministro para garantizar la eficiencia operativa.
- Relación con el cliente: dirigir áreas de servicio al cliente y gestionar cuentas clave (Key Account Manager) mediante estrategias de CRM.

## PERFIL DEL EGRESADO

Se espera que el egresado de este programa desarrolle las siguientes competencias:

### 1. Competencias profesionales y actitudinales:

- Gestión y toma de decisiones: capacidad para tomar decisiones, gestionar el tiempo, liderar y motivar acciones.
- Resolución de conflictos y adaptabilidad: habilidad en la resolución de conflictos, capacidad para trabajar con flexibilidad y bajo presión.
- Comunicación y trabajo en equipo: capacidad de comunicación interpersonal efectiva y de trabajar en equipo de manera responsable.
- Análisis y planificación: dominio de técnicas de análisis, capacidad para presentar planes e informes, y asesorar en la gestión y planificación estratégica en su área.
- Ética y responsabilidad: demostrar autenticidad, veracidad y una visión ética en su desempeño profesional.
- Diagnóstico y ejecución: capacidad para realizar intervenciones diagnósticas, evaluar problemas profesionales y crear o ejecutar programas especializados en procesos de gestión.

### 2. Campo del ejercicio profesional:

- Dirección y gerencia: director o gerente de ventas, gerente de distribución, gerente de establecimientos, gerente de servicio al cliente, gerente de operaciones y responsable de marketing.
- Gestión de cuentas y supervisión: ejecutivo de cuentas, Key Account Manager y supervisor de ventas.
- Consultoría y análisis: consultor o asesor de ventas y analista comercial.
- Emprendimiento: capacidad para iniciar y dirigir su propio negocio.

### 3. Perfil común de egresados UCSD:

- Una sólida formación humanística y apego a normas de respeto y responsabilidad.
- Sensibilidad social y firmes convicciones éticas.
- Actitud crítica y capacidad para incidir en transformaciones sociales guiadas por la justicia y la libertad.

## MALLA CURRICULAR

### PRIMER AÑO CUATRIMESTRE I

PRE-REQ	CLAVE	ASIGNATURA	CR	HT	HP	HI	TH
	MDC-00	Dirección de ventas	3	45	0	0	45
MDC-00	MDC-01	Dirección Comercial	3	45	0	0	45
	MDC-02	Análisis de datos para negocios	3	45	0	0	45
			<b>12</b>	<b>180</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>180</b>

### CUATRIMESTRE II

PRE-REQ	CLAVE	ASIGNATURA	CR	HT	HP	HI	TH
MDC-02	MDC-03	Comportamiento del Consumidor	3	45	0	0	45
	MDC-04	Análisis de Estados Económico-Financieros y su incidencia en las Decisiones Empresariales	3	45	0	0	45
	MDC-05	Tecnología de la Información	4	30	60	0	90
			<b>11</b>	<b>120</b>	<b>60</b>	<b>0</b>	<b>180</b>

### CUATRIMESTRE III

PRE-REQ	CLAVE	ASIGNATURA	CR	HT	HP	HI	TH
MDC-03	MDC-06	Dirección de Productos y Marcas	3	45	0	0	45
	MDC-07	Estrategias de Precios	2	30	0	0	30
	MDC-08	Dirección de Canales de Distribución	2	30	0	0	30
	MDC-09	Desarrollo de Habilidades Directivas	3	45	0	0	45
			<b>10</b>	<b>150</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>150</b>

### SEGUNDO AÑO CUATRIMESTRE IV

PRE-REQ	CLAVE	ASIGNATURA	CR	HT	HP	HI	TH
MDC-06	MDC-10	Innovación y Desarrollo de Productos	3	45	0	0	45
	MDC-11	Gestión de relaciones con Clientes	4	30	0	0	90
	MDC-12	Marketing Experiencial	2	30	60	0	30
			<b>9</b>	<b>105</b>	<b>60</b>	<b>0</b>	<b>165</b>

### CUATRIMESTRE V

PRE-REQ	CLAVE	ASIGNATURA	CR	HT	HP	HI	TH
	MDC-13	Neuromarketing y Nuevas Tendencias del Marketing	2	15	0	45	60
	MDC-14	Presupuesto y pronóstico de ventas	3	45	0	0	45
	MDC-15	Ética, Cultura empresarial y Responsabilidad Social Corporativa	2	30	0	0	30
	MDC-16	Seminario de investigación	2	30	0	0	30
			<b>9</b>	<b>120</b>	<b>0</b>	<b>45</b>	<b>165</b>

### CUATRIMESTRE VI

PRE-REQ	CLAVE	ASIGNATURA	CR	HT	HP	HI	TH
	MDC-17	Trabajo de grado de maestría	7	0	120	135	255
			<b>7</b>	<b>0</b>	<b>120</b>	<b>135</b>	<b>255</b>

<b>Título a Otorgar</b>	Maestría en dirección comercial
<b>Total de Créditos</b>	54
<b>Total de Horas</b>	1125
<b>Total Hora Teórica</b>	630
<b>Total Hora Práctica</b>	270
<b>Total Hora Investigación</b>	225
<b>Total Asignaturas</b>	17

Nomenclatura	Significado
PRE-REQ	Prerrequisito
CR	Créditos
HT	Horas Teóricas
HP	Horas Prácticas
HI	Horas de Investigación
TH	Total de Horas

Nominación	Equivalencia
1 hora teórica	15 horas en el cuatrimestre
1 hora práctica	30 horas en el cuatrimestre
1 hora de investigación	45 horas en el cuatrimestre