

“Sí o sí, LA MAESTRÍA para ti”

Saúl Pinto

Egresado de la Maestría en la EPGUTP,
Padre, Dueño de su compañía, Cinéfilo...

MAESTRÍA

Customer Intelligence

**“La Maestría en Customer Intelligence
está orientada en transformar los datos de
clientes en negocio analizando y definiendo las
estrategias de relacionamiento con los clientes”**

Liliana Alvarado, Directora #EPGUTP

Más detalles de la Maestría
ingresando a: postgradoutp.edu.pe

Beneficios de la Maestría



Capacidad analítica y deductiva

La Maestría se enfoca en el desarrollo de competencias para la gestión estratégica de los datos mediante el análisis aplicado a la resolución de problemas y la toma de decisiones, así como el uso del método analítico y deductivo basado en la información disponible.



Enfoque cliente - céntrico

La estructura curricular incorpora estrategias orientadas a la satisfacción del cliente y generación de experiencias que superen sus expectativas. Para ello, se prioriza la gestión de las relaciones con los clientes con la finalidad de lograr engagement con el producto o servicio ofrecido.



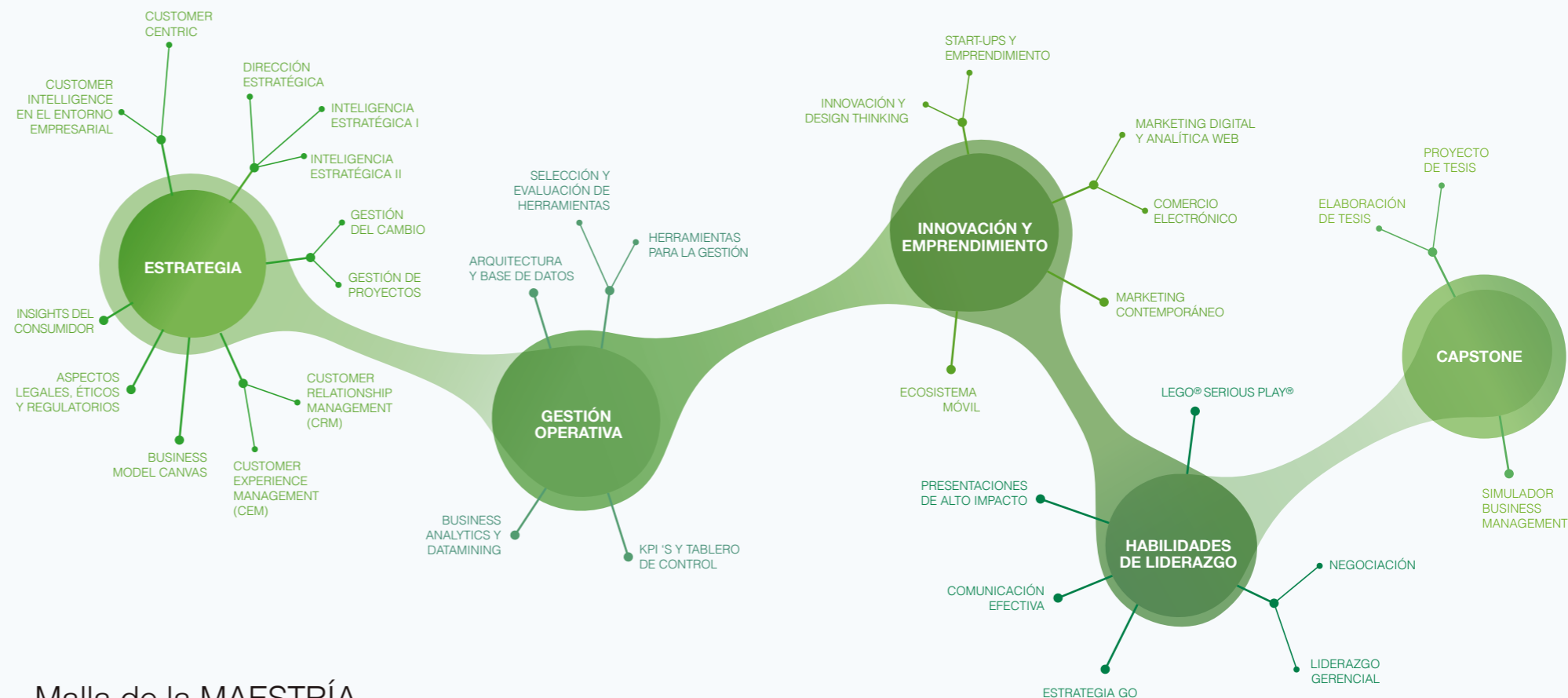
Gestión de big data para directivos

El programa integra desde el punto de vista directivo la gestión de la cadena de valor del dato: obtención, procesamiento y uso ya sean ordenados o dispersos, y su integración a la toma de decisiones de la empresa, identificando oportunidades de negocio y reduciendo los riesgos.



Certificación de APCRM afiliada a SIACRM

Nuestra Escuela de Postgrado, junto a la APCRM y la SIACRM, promueve las buenas prácticas de confiabilidad entre los clientes y las empresas a las cuales confían sus datos, conciliando los objetivos organizacionales y las expectativas de los clientes. Por ello se ofrece una certificación adicional otorgada por la Asociación Peruana de CRM (APCRM), afiliada a la Sociedad Iberoamericana de CRM (SIACRM).



Malla de la MAESTRÍA Customer Intelligence

Soy Saúl Pinto, Egresado de
LA MAESTRÍA en la EPGUTP,
Padre, Dueño de mi compañía, Cinéfilo...



Más información en:
postgradoutp.edu.pe

Nuestro estilo de pensamiento + aprendizaje

Nuestra Maestría se enfoca en una metodología de enseñanza que integra las estrategias en Customer Intelligence con la **evolución del pensamiento y la mentalidad emprendedora.**

Cercanía a la realidad

El Simulador de Negocios tiene la finalidad de preparar a los profesionales para la toma estratégica de decisiones con problemáticas reales del mundo empresarial.

Simulador de decisiones estratégicas:

Business Management



Liderazgo transformador

A través de la metodología LEGO® Serious Play® se potencia la experiencia en un proceso de formación y transformación estratégica, innovador y profundamente vivencial, logrando el desarrollo de competencias de Liderazgo como Team Building, Estrategias, Creatividad, Innovación, Comunicación, entre otras.

Equipo de profesionales que transformarán tu futuro



“ Soy MBA en la U. de Piura. Máster en Administración de Negocios Digitales, EAE y U. de Barcelona, España. Postgrado en Total Quality Management (AOTS Japón) y CRM Avanzado. Director en Clientis Online, Presidente de la Asociación Peruana de CRM y Director de la Sociedad Iberoamericana de CRM”.

José C. Yamagoshi
Director de la Maestría #EPGUTP



Alessio Sibille

MBA, U. Politécnica de Madrid. Gerente Regional de TI en QSI. Ha sido Gerente Corporativo de Business Intelligence en Belcorp.



Rolando Carrazco

MBA, ESADE Business School. Socio y Director General de Mediamark, Director de iTLand. Conferencista y Consultor Especializado en Estrategia Digital. Es Vicepresidente de ESADE Alumni en Perú.

Más detalles de la plana docente ingresando a:
postgradoutp.edu.pe



postgradoutp.edu.pe