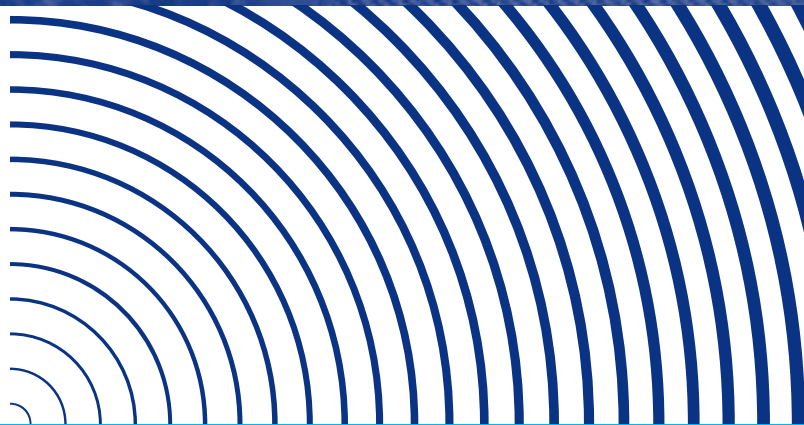




**Emprende
UP**
Universidad
del Pacífico



TALLER

MUSIC MANAGEMENT

I. DESCRIPCIÓN DEL TALLER

Taller de dieciocho horas en el que se abordan conceptos fundamentales de ética, marketing, ventas, economía, finanzas, contabilidad, operaciones, capital humano, responsabilidad social y estrategia digital y se presentan las claves para administrar un proyecto musical.

Desde 2005, que iniciamos en la Universidad del Pacífico, han asistido a este curso más de 1500 solistas, bandas, productores musicales, ingenieros de sonido, estudiantes de música, entre otros interesados en desarrollar la industria musical. Somos pioneros; contamos con más de catorce años de experiencia.

II. OBJETIVO DEL TALLER

Las decisiones de gestión, circunscritas siempre por la ética, deben ser sustentadas con números pues es el único lenguaje común dentro de una organización. De esta manera se reduce el riesgo en la toma de las mismas pues las hipótesis se bajan a tierra con un argumento matemático y financiero. Lo que no se cuantifica no se mide, si no se mide no se evalúa y si no se evalúa no se mejora.

El taller tiene como objetivo elaborar de manera muy práctica un plan **que combina distintos modelos con el fin de lograr un ordenamiento orgánico y sólido**. Asimismo, dar a conocer que se puede ser rentable en la música.



III. CONTENIDO

Vídeo explicativo

Testimonios

Contenidos

IV. METODOLOGÍA DE LA ENSEÑANZA

El participante contará con material digital teórico y práctico (plantillas en Excel para realizar diversos cálculos) el cual se encuentra en la nube (Dropbox) de tal forma que el alumno podrá disponer siempre de la última versión en cualquier momento, incluso hasta después de terminar el curso.

V. BIBLIOGRAFÍA Y OTRAS REFERENCIAS RECOMENDADAS

- Sell your music (Mark W. Curran)
- How the music business works (Larry E. Wacholtz)
- Succeeding in music (John Stiernberg) (www.succeedinginmusic.com)
- Guerrilla music marketing handbook (Bob Baker) (www.thebuzzfactor.com)
- Making music, make money (Eric Beal)
- Music business handbook and career guide (David Baskerville)
- El problema de la música.
- Las matemáticas de Courtney Love
- ¿Es la música la clave del éxito?
- STANTON, William J., ETZEL Michael y WALKER Bruce J. (2007). Fundamentos de Marketing. 14a. edición. México D.F. McGraw Hill Interamericana.
- RIES, Al y TROUT, Jack (2002). Posicionamiento. México D.F. McGraw Hill Interamericana
- KOTLER, Philip. Dirección de Marketing. Capítulo 15.
- KOTLER, Philip. Dirección de Marketing. Fundamentos de Mercadotecnia. Capítulo
- La mercadotecnia en un mundo cambiante: creación del valor y la satisfacción del cliente.
- KOTLER, Philip. Dirección de Marketing. Cuantificación y pronóstico de la demanda del



mercado.

- ALET, Josep, (2000). 1ra edición. Perú. Empresa Editora El Comercio. Capítulo 1.
- Marketing relacional. Concepto y contenido.
- SCHMITT, Bernd H. (2002). 1ra edición. Perú. Empresa Editora El Comercio.
- Capítulo 1. De características y ventajas a experiencias de clientes.
- RIES, Al y TROUT, Jack (1994). La guerra de la mercadotecnia. México D.F. Mc Graw Hill Interamericana.
- LINDSTROM, Martin. Buyology. Verdades y mentiras de por qué compramos.

VI. DATOS DE FACILITADOR



EMILIO PÉREZ DE ARMAS

Profesor de la
Universidad del
Pacífico

Posgrado:

ITAE, ESCUELA DE NEGOCIOS
MBA Executive (2015).

MATERIABIZ, ESCUELA DE NEGOCIOS:

Programa integral en gestión de empresas / Máster en
negocios integral (2014 - 2015).

Programa aplicado en gestión de empresas / Máster en
negocios aplicado (2013 - 2014).

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO:

Maestría en dirección de marketing y gestión comercial (2010
- 2012).

Pregrado:

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO:

Licenciado en administración de empresas (2009).

Bachiller en administración de empresas con concentración
comercial (1992 - 1997).

ANTARA, CENTRO DE FORMACIÓN MUSICAL:

Bajo la instrucción de Don Jorge Madueño Romero. Teoría
general de la música, entrenamiento auditivo y rítmico, armonía
funcional, piano armónico, guitarra armónica (1998 - 2001).





Universidad del Pacífico – Pabellón H
Jirón Sánchez Cerro 2121, Jesús María
(+51 1) 219-0100 anexos 2119 o 2633
emprendeup.pe