

DIPLOMADO

FASHION MARKETING



Modalidad Virtual

A la vanguardia de la innovación y el estilo, el Fashion Marketing emerge como una disciplina clave que no solo interpreta las tendencias del presente, sino que también anticipa y moldea el futuro de la industria de la moda. En un contexto donde la sostenibilidad ya no es una opción, sino una necesidad, este futuro está profundamente ligado a los principios de la moda circular y el compromiso medioambiental.

Presentamos un programa de formación exclusivo, diseñado para formar a los nuevos líderes del sector: profesionales con visión, preparados para impulsar una transformación real hacia una moda más ética, responsable y consciente del impacto social y ecológico.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar competencias especializadas en marketing aplicado a la moda, comprendiendo la dinámica entre las tendencias de consumo, la comunicación digital, y la gestión de marcas dentro de un marco sostenible y ético.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al término del programa los(as) participantes estarán en condiciones de:

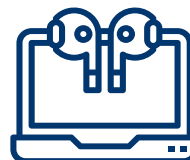
- Comprender los principios del marketing y cómo se adaptan y aplican específicamente a la industria de la moda.
- Dominar las herramientas y estrategias de marketing digital con especial enfoque en la industria de la moda.
- Entender la cadena de suministro de la moda y los diferentes modelos de negocio para su comercialización.
- Explorar cómo los principios de la neurociencia pueden optimizar la comprensión del comportamiento del consumidor en la moda.
- Diseñar y ejecutar estrategias efectivas de presentación visual de productos en el punto de venta.
- Gestionar y fortalecer el lifestyle (estilo de vida) de una marca de moda para generar una conexión emocional con el consumidor.
- Incorporar prácticas sostenibles y circularidad en procesos y estrategias de moda, para liderar el cambio hacia una industria responsable.

DIRIGIDO A

- Equipos de marketing en empresas de moda: profesionales que forman parte de departamentos de marketing dentro de empresas establecidas del sector moda y que deben mantenerse al día con las últimas tendencias y técnicas.

- Profesionales: que tienen una carrera en marketing o moda que desean especializarse en el área de fashion marketing.
- Influencers y creadores de contenido digital: Individuos que han construido una audiencia en plataformas de redes sociales y desean monetizar su influencia a través de colaboraciones y promociones de moda.
- Emprendedores: aquellos que están planeando lanzar o ya tienen su propia marca de moda y necesitan estrategias de marketing para potenciar sus productos en el mercado.
- Estudiantes de moda y marketing: estudiantes universitarios o de escuelas especializadas que buscan complementar su educación formal con conocimientos prácticos específicos en marketing de moda.
- Profesionales en transición: personas con experiencia en otros campos del marketing o la moda que buscan reorientar su carrera hacia el marketing específico de moda.

REQUISITOS TÉCNICOS



Para poder pasar las clases sincrónicas, todos los participantes deberán contar con:

- Una laptop con procesador i3 o superior
- Sistema operativo preferentemente Windows 10 o superior.
- Memoria RAM de 4GB o más.
- Acceso a internet.
- Auriculares, cámara web
- Auriculares.

CONTENIDO DEL CURSO

Módulo 1:

Marketing y su aplicación a la moda.

- Principios del marketing moderno en la moda.
- Análisis del comportamiento del consumidor de moda.
- Estrategias de segmentación, targeting y posicionamiento en la moda.
- Branding y gestión de la imagen de marca de moda.
- Casos de estudio de campañas exitosas de marketing en moda.

Módulo 2:

Marketing y comunicación digital.

- Fundamentos y estrategias de marketing digital para la moda.
- Social media marketing aplicado al sector de la moda.
- E-commerce y plataformas digitales en la moda.
- El papel del influencer y marketing colaborativo.
- Análisis y medición del rendimiento digital (KPI's).

Módulo 3:

Industria y comercio de la moda.

- Panorama actual de la industria de la moda.
- Modelos de negocios en moda: retail, wholesale, direct-to-consumer.
- Logística y operaciones en la moda.
- Estrategias de pricing y merchandising.
- La importancia de las ferias y eventos de moda.

Módulo 4:

Neurociencia del consumidor.

- Fundamentos de la neurociencia del consumidor.
- Toma de decisiones y emociones en la compra de moda.
- Neuromarketing aplicado a la moda.
- Sensory branding en la industria de la moda.
- Casos prácticos de aplicaciones de neurociencia.

Módulo 5:

Escaparatismo y visual merchandising.

- Principios del visual merchandising y escaparatismo.
- Técnicas de composición y diseño de escapar

rates.

- Uso de colores, iluminación y elementos gráficos.
- Planificación y organización del espacio de venta.
- Nuevas tendencias en presentación visual.

Módulo 6:

Gestión de marca y life style.

- Identidad y ADN de marca en la moda.
- Brand storytelling y construcción narrativa.
- Estrategias de co-branding y asociaciones de marca.
- Eventos y experiencias de marca.
- Gestión de crisis y reputación de marca.

Módulo 7:

Sostenibilidad y moda circular.

- Principios de sostenibilidad y moda circular.
- Certificaciones y estándares en moda sostenible.
- Innovación en materiales y procesos sostenibles.
- Comunicación y transparencia en sostenibilidad.
- Casos de éxito en marcas sostenibles de moda.

DIRECTOR ACADÉMICO



**Mgr. Jacques Martín
Arandía Raimondeau**

Maestría en Gestión de
Eventos Corporativos -
Universidad Complutense

de Madrid - España

MBA en Dirección de Marketing y Ventas - Escuela
Europea de Negocios.

Jefe de Carrera - Carrera de Marketing y Logística.

PLANTEL DOCENTE

El plantel docente está conformado por profesionales de reconocido prestigio en su área, los mismos son seleccionados y evaluados, bajo estrictos procedimientos que toman en cuenta metodología didáctica, facilitación del aprendizaje, transmisión de valores y experiencia laboral en la aplicación de tema.

METODOLOGÍA

Cada módulo tendrá una duración total de tres semanas, dos de clases y una para la actividad final. Se aplicará una metodología, virtual en línea participativa en la transferencia de conocimientos, combinando actividades sincrónicas (videoconferencias) y asincrónicas (plataforma virtual) con las siguientes características:



Clases en Salas de Videoconferencias

Durante cada módulo, se tendrá seis videoconferencias.

Las videoconferencias se realizarán a través de la plataforma Zoom, cuyas salas son de uso sencillo y amigable, permitiendo la interacción entre los alumnos y el docente para el desarrollo de actividades colaborativas.



Plataforma Virtual para el Aprendizaje

Se pondrá a disposición, durante la ejecución del programa, la plataforma UPB Virtual que está diseñada para crear espacios de enseñanza, administrar, distribuir y controlar todas las actividades asincrónicas.

A través de la plataforma el participante podrá acceder al material digital y cumplir con diferentes actividades asignadas por el docente.

Para la transferencia de conocimientos el docente podrá hacer uso de distintos recursos: foros de trabajo colaborativo, foros de discusión temática, foros de preguntas y respuestas, mensajería interna, trabajos, cuestionarios, tests y otros servicios orientados a lograr un aprendizaje efectivo.



CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA



Duración: 450 horas académicas.



Titulación: Al cumplir con los requisitos académicos de aprobación de los módulos el(la) participante obtendrá el certificado de "Diplomado en Fashion Marketing".

Solicite al contacto regional información actualizada, referida a precio, descuentos, planes de pago, resumen de la experiencia del plantel docente, horarios, cronograma tentativo y proceso de inscripción.

PROCESO DE INSCRIPCIÓN

PASO 1:

Solicitar, llenar el Formulario Único de Admisión online y adjuntar CI (imagen clara y legible).

PASO 2:

La UPB, registrará sus datos en el sistema académico y el reclutador le proporcionará su código de estudiante (nombre de usuario).

PASO 3:

Con el código de estudiante y en base al plan de pago elegido, realizar el pago correspondiente por cualquiera de los siguientes medios:

- Pago online con tarjeta de crédito o débito: <https://youtu.be/xZCENiTv7ho>
- Pago online a través de código QR desde su cuenta bancaria de cualquier entidad financiera: <https://youtu.be/8qhwbcVT4qk>
- Cajas de Banco Bisa.
- Cajas de la UPB en La Paz, Cochabamba y Santa Cruz (consultar días de atención por pandemia).

En todas las modalidades anteriores la entrega de su factura es inmediata.



Management
System
ISO 9001:2015
ISO 21001:2018
www.tuv.com
ID 9108623133

Patrocinada por:



Informaciones e Inscripciones:

☎ 754 72500

✉ apena@upb.edu

CONTACTO NACIONAL:

✉ formacioncontinua@upb.edu

🌐 www.upb.edu/ceu

Visita nuestras redes:

