



Formación Continua



DIPLOMADO >>

# GESTIÓN DE REDES SOCIALES

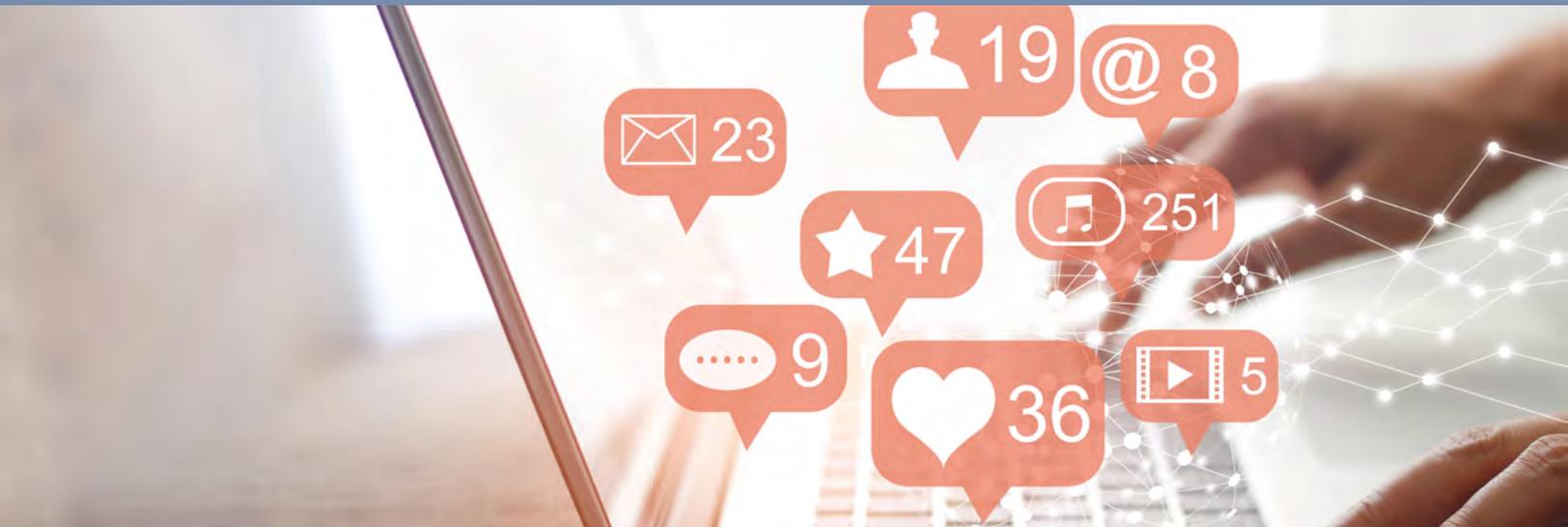
---



Modalidad Virtual

La tecnología digital, referente al desarrollo del internet, generó un efecto inmediato en los consumidores: mayor dedicación y dependencia de su vida en un entorno virtual, en este sentido, la aparición de las redes sociales digitales fomentó esta dependencia, incluso con la creación de tribus digitales dispuestas a interactuar con su entorno en todo momento.

El desarrollo de las distintas redes sociales, relacionado con el cambio continuo en la mentalidad de los nuevos consumidores sobretodo digitales, hace que todo tipo de empresa tenga la necesidad tener gestores de redes sociales que impulsen la promoción, publicidad, ventas de productos/servicios.



## OBJETIVO GENERAL

Mejorar las capacidades en gestión de redes sociales para mejorar la participación de las empresas y así captar y retener nuevos clientes.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

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

- Explicar la importancia, beneficios y trabajo a realizar al administrar una comunidad virtual.
- Describir las distintas regulaciones, su implicación y consecuencias legales del mal uso de las distintas plataformas sociales.
- Desarrollar sus usos y formas de aprovechamientos de las redes sociales y plataformas digitales más utilizadas en nuestro medio.

## DIRIGIDO A

- Gerentes, jefes y responsables de áreas de marketing, comercialización, sistemas, publicidad, comunicación.
- Propietarios y colaboradores de empresas de agencias de marketing digital, publicitarias, consultoras de marketing y agencias de comunicación.

- Profesionales del área de marketing, publicidad, sistemas, comunicación, diseño gráfico, diseño web, comercial y administración de empresas.
- Personas interesadas en profundizar la gestión de redes sociales.

## REQUISITOS TÉCNICOS

Todos los participantes deberán contar con:

- Una laptop con procesador i3 o superior.
- Memoria RAM de 4GB o más.
- Acceso a servicio de internet.
- Auriculares.

## CONTENIDO DEL CURSO

### Módulo 1:

#### Facebook

- Importancia y alcance de la red social más utilizada.
- Facebook empresarial.
- Beneficios y particularidades.
- Creación de páginas empresariales.
- Inversiones a realizar (presupuesto).
- Segmentación de mercados.

- Creación y administración publicitaria.
- Campañas publicitarias en Facebook.
- Cómo lograr mayor impacto.
- Facebook ADS.
- Métricas y medición de resultados.
- Blended marketing.

## Módulo 2:

### Google

- Qué es G Suite y sus beneficios.
- Cómo aprovechar y administrar G Suite empresarial.
- Gmail empresarial.
- Google Calendar, Drive, Docs, Hangouts, Sites, Vault.
- Integración con Google Plus y Twitter.
- Inversión y desarrollo.
- Estrategias de mercadeo digital.
- Marketing interno.

## Módulo 3:

### Youtube

- Creación y gestión de un canal de Youtube.
- Campañas y viralidad.
- Recursos para creación de videos.
- Estrategias de posicionamiento.
- Presupuesto y ganancias.

## Módulo 4:

### TIK TOK

- Introducción a TikTok: Historia, crecimiento y tendencias globales.
- Algoritmo y estrategias: Cómo funcionan y cómo optimizar contenido.
- Creación de contenido: Técnicas creativas, formatos y edición de videos.
- Monetización: Métodos de ingresos, publicidad y colaboraciones.
- Marketing digital: Uso de TikTok en campañas y branding.

## Módulo 5:

### Whatsapp y X

- Whatsapp Business.
- Creación del perfil de empresa.
- Respuestas automáticas y grupos y listas de difusión.
- Estrategias aplicadas y generación de tráfico.
- Integración a otras redes sociales.
- Introducción a X: Evolución y oportunidades de negocio.
- Algoritmos y contenido viral: Tendencias y engagement.

- Publicidad en X, campañas patrocinadas y analytics.
- Monetización: APIs, afiliados y modelos de ingresos.

## Módulo 6:

### Instagram

- ¿Cómo se gestiona Instagram para empresas?.
- Estrategias de negocio.
- Contenido, calendarización, promoción y publicidad.
- Interacción con la comunidad.
- Utilización de hashtags y etiquetas de ubicación.
- Desarrollo de mercados: tráfico y clientes.

## Módulo 7:

### LINKEDIN

- Branding Personal de Alto Impacto: Perfil optimizado, storytelling y autoridad.
- Generación de Leads B2B: Técnicas con Sales Navigator y outreach efectivo.
- Contenido Viral en LinkedIn: Formatos que funcionan (posts, carruseles, Newsletters).
- Publicidad y LinkedIn Ads: Campañas patrocinadas, retargeting y métricas clave.
- Networking Estratégico: Conexiones con líderes y colaboraciones B2B.
- Monetización en LinkedIn: Desde consultorías hasta venta de servicios/digital products.

## DIRECTOR ACADÉMICO



**Mgr. Jacques Martin Arandia 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.  
jmarandia@upb.edu

## 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

Se aplicará una metodología virtual y participativa de transferencia de conocimientos, combinando actividades sincrónicas (videoconferencias) y asincrónicas (plataforma virtual) con las siguientes características:

### Clases en Salas de Videoconferencias

Se realizarán 3 sesiones de videoconferencia por semana de clases, mediante la aplicación Zoom. Estas salas son de uso sencillo y amigable, permitiendo la interacción entre los alumnos y el docente para el desarrollo de actividades colaborativas.

Todas las sesiones de videoconferencias serán grabadas y puestas a disposición de los alumnos en la plataforma virtual, durante la ejecución de la materia.

### Plataforma Virtual para el Aprendizaje

La plataforma UPB Virtual está diseñada para crear espacios de enseñanza virtual, administrar, distribuir y controlar todas las actividades asincrónicas.

Para acceder al material digital y cumplir con diferentes actividades asignadas por el docente, el participante podrá ingresar a la plataforma virtual, sin restricción de horarios.

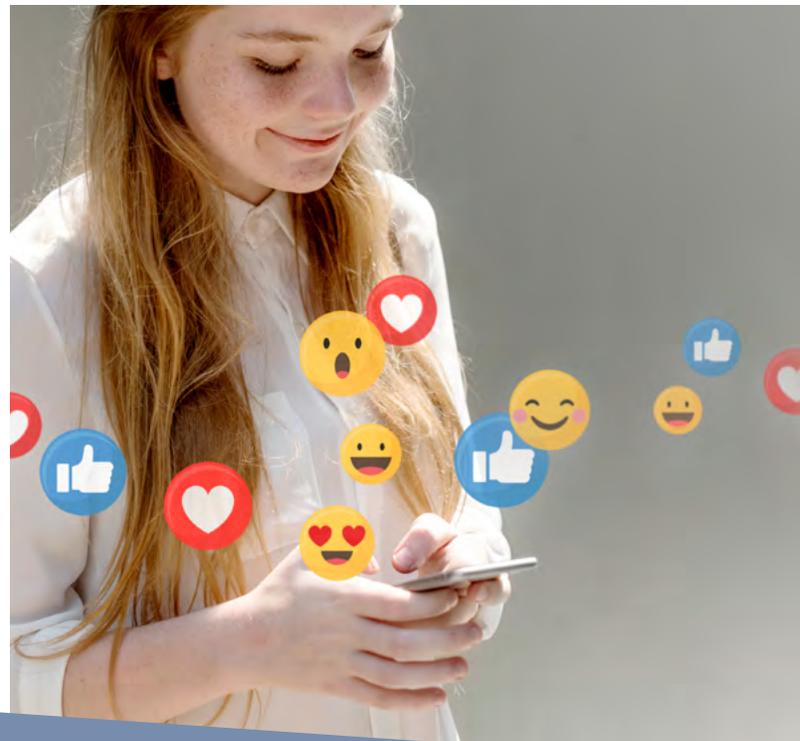
Para la transferencia de conocimientos el docente podrá hacer uso de distintos recursos: foros de trabajo colaborativo, foros de discusión temática, foros de preguntas y respuestas, mensajería interna, trabajos, cuestionarios, tests y otros servicios orientados a lograr un aprendizaje efectivo.

## CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

**Duración:** Cinco meses. 450 horas académicas.

**Titulación:** Al cumplir con los requisitos académicos de aprobación de los módulos el(la) participante obtendrá el certificado de "Diplomado en Gestión ed Redes Sociales".

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.



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

Patrocinada por:



## Informaciones e Inscripciones:

☎ 770 75608

✉ carolamendez@upb.edu

### CONTACTO NACIONAL:

☎ 603 70200

✉ capacitacionempresarial@upb.edu

📘 UPB Capacitación Empresarial

🌐 www.upb.edu/fc