



 **UPB**
Formación Continua



DIPLOMADO >>

MARKETING DIGITAL



Modalidad Virtual

El marketing digital es una herramienta muy importante que permite a las empresas generar mayor participación y crecimiento al competir en los escenarios virtuales, espacio donde la competencia por ganar el corazón del consumidor, se disputa con mayor fuerza hoy en día.

Una empresa, sin importar su tamaño, que no cuente con presencia en los entornos virtuales y tampoco con un plan de marketing digital, no logrará sus objetivos comerciales, esto último debido a que los nuevos consumidores destinan mucho tiempo a actividades digitales, en todas las distintas plataformas.

La era postpandemia cambió los hábitos de los consumidores, y ahora con la implementación de la Inteligencia Artificial se efectiviza el trabajo que se realiza en mercadeo digital, razón por la que la implementación de esta herramienta es una necesidad imperante que se anexa al presente programa.

OBJETIVO GENERAL

Fortalecer las capacidades en gestión de marketing digital con el fin de lograr la captación y fidelización de nuevos clientes dentro de empresa e instituciones.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al término del programa los participantes tendrán los enfoques, habilidades y herramientas para:

- Introducir a los participantes en la importancia del mercadeo en el entorno virtual.
- Demostrar las oportunidades de generación de ingresos mediante la aplicación de la gestión comercial de la publicidad on line.
- Capacitar en las formas de protección jurídico legal en el entorno digital.
- Determinar y detallar la nueva psicología de los consumidores virtuales o los nuevos consumidores del siglo XXI.
- Enseñar la aplicación de la Web 2.0 y las redes sociales, como así determinar la importancia del community manager.
- Especificar y detallar la incursión y creación de marcas en el entorno virtual.
- Demostrar y enseñar la aplicación del mercadeo mediante buscadores especializados.

DIRIGIDO A

- Gerentes, jefes o responsables de las áreas (departamentos) de marketing, comercialización, sistemas, publicidad, comunicación.
- Propietarios de empresas publicitarias, consultoras de marketing, agencias de comunicación.

- Profesionales del área de marketing, publicidad, sistemas, comunicación, diseño gráfico, diseño web, comercial y administración de empresas.
- Público en general.

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:

Marketing y el nuevo consumidor

- Fundamentos de marketing y su evolución a entornos digitales.
- Fundamentos del comportamiento del consumidor digital.
- La satisfacción del cliente y el proceso de compra, momentos de la verdad y ZMOT.
- Insight del consumidor digital.
- Tipología del consumidor digital.
- El impacto de los "influencers".

Módulo 2:

Legislación en los medios digitales

- Importancia del derecho informático en NTICs.
- Delitos del mundo digital.
- Redes sociales y sus riesgos.
- Informática.
- Cloud computing.
- Protección de datos.
- Firma electrónica.

Módulo 3:

Social Media Management

- El Open Source y el software de código abierto.
- Mashup e integración del conocimiento.
- Feed, RSS y filtrado avanzado de la información.
- La revolución de las redes sociales.
- Beneficios de utilizar las redes sociales más utilizadas en la región.
- Gestión del marketing en redes sociales: el community manager.
- Uso de inteligencia artificial para efectivizar la estrategia de redes sociales.

Módulo 4:

Video marketing y Facebook Ads

- Contenidos en las redes sociales.
- Video marketing.
- Facebook marketing.
- Herramientas de creación y manejo de anuncios en Facebook.
- Planeación de campañas en Facebook.

Módulo 5:

Creación de marcas en entorno digital

- La importancia de los contenidos en el mundo digital.
- Identidad digital y reputación.
- Marcas colaborativas.
- Pecados capitales del e-branding.
- Estrategia digital y Brand Innovation.
- Creación y gestión de la marca digital.
- Aplicación de inteligencia artificial para creación de marcas

Módulo 6:

Search marketing (SEO y SEM)

- El modelo Freemium.
- La web semántica y el marketing de búsqueda.
- Herramientas del marketing de búsqueda.
- Elaboración de la Keyword Research.
- Estrategias de posicionamiento SEO y SEM.
- Identificar potencial de tráfico y competencia de una palabra clave.
- Creación de campañas de Google Adwords.
- Campaña link building.

Módulo 7:

Plan de marketing Digital - IA

- El nuevo consumidor inteligente
- Las tendencias globales postpandemia y en la era de la IA
- Redes Sociales como estrategia de mercadeo
- Elementos de un plan de marketing digital
- IA aplicada al desarrollo de planes de mercadeo digital
- Medición y evaluación de resultados
- KPIs para decisiones gerenciales

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 de transferencia de conocimientos participativa virtual con las siguientes características:

Clases en sala de videoconferencias.

- Contamos con una sala de videoconferencias, donde se realizarán las clases en vivo y podrá interactuar con el eTutor.
- La aplicación para participar en la sala de videoconferencias es amigable y sencilla de manejar.
- A través del sistema de videoconferencia y con su autorización podremos ingresar de forma remota a su computadora y explicarle como si estuviésemos físicamente presentes junto a Ud.
- Todas las sesiones de videoconferencias serán grabadas, para que pueda repetirlas las veces que sean necesarias o también cuando no pueda asistir.

Plataforma virtual para el aprendizaje.

- El curso tiene un aula virtual debidamente confeccionado, para que pueda participar de acuerdo a la disponibilidad de su tiempo, donde encontrará: foros de trabajo colaborativo, foros de discusión temática, foros de pregunta y respuesta, salas de chats, recurso interactivos donde podrá subir y bajar material digital, wikipedia, mensajería interna, videos 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 Marketing Digital"**.

Solicite información actualizada referida a precio, descuentos, planes de pago, plantel docente, horarios, cronograma tentativo y proceso de inscripción.



Management
System
ISO 9001:2015
www.tuv.com
ID: 0109023133

Patrocinada por:



Informaciones e Inscripciones:

☎ 712 27001

✉ luzmachicado@upb.edu

CONTACTO NACIONAL:

☎ 603 70200

✉ capitacionempresarial@upb.edu

UPB Capacitación Empresarial

🌐 www.upb.edu/ceu