

DIPLOMADO EN MARKETING DIGITAL PRESENCIAL

2025

MG. ALEJANDRA CORNEJO

LICENCIADA EN SOCIOLOGIA.

MASTER EN COMUNICACIÓN Y SEMIOLOGIA.

MASTER EN PSICOLOGIA SOCIAL.

INSTRUCTORA EN FORMACION PROFESIONAL.

POSGRADO EN MARKETING Y VENTA DIGITAL.

COACH INTERNACIONAL MAT. 03448

Diplomado/a Universitario/ en Marketing Digital: Conecta, Crea y Transforma

En los últimos años el marketing ha tenido un cambio extraordinario, incorporando nuevos conceptos y herramientas dentro de un mundo que cada vez es más accesible gracias a las nuevas tecnologías. Las grandes empresas, organizaciones y PyMES necesitan incorporar nuevos conocimientos de marketing y comunicación para poder planear, gestionar y medir las acciones realizadas, para así expandir o fortalecer sus negocios. La Diplomatura en Marketing Digital ofrece la oportunidad de profundizar en los cambios, estar al tanto de las últimas tendencias, aprender a crear y controlar un Plan de Marketing Digital, así como conocer las herramientas necesarias para tomar decisiones basadas en datos concretos y reales.

“Aprende a crear campañas efectivas, gestionar redes sociales, analizar datos y conectar con tu audiencia de manera auténtica y poderosa”.

Las plataformas digitales y las redes sociales, han transformado la manera en que las organizaciones interactúan con sus clientes, permitiendo una comunicación más personalizada, global y efectiva.

Este curso tiene como propósito preparar a los participantes para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades de este nuevo ecosistema.

Se enfoca en desarrollar habilidades prácticas y estratégicas para diseñar campañas efectivas, entender el comportamiento del consumidor en línea, gestionar redes sociales, optimizar la presencia digital y aumentar las ventas utilizando herramientas tecnológicas innovadoras.

- **Relevancia:**

Transformación digital: Las empresas deben adaptarse a las nuevas tendencias digitales para mantenerse competitivas.

Demanda creciente: El marketing digital es una de las áreas con mayor crecimiento y demanda en el mercado laboral.

Acceso a nuevos mercados: Las plataformas digitales permiten llegar a audiencias globales de manera eficiente.

Medición de resultados: La tecnología permite analizar y ajustar estrategias en tiempo real, aumentando la efectividad de las acciones comerciales.

- **Objetivo**

Formar profesionales capaces de liderar estrategias de marketing digital y ventas, maximizando los recursos tecnológicos disponibles para alcanzar objetivos comerciales.

- **Beneficios para los participantes:**

- Adquirir herramientas prácticas y actualizadas.*
- Comprender los instrumentos de segmentación de los mercados.*
- Desarrollar pensamiento estratégico enfocado en resultados.*
- Aprender de casos prácticos y simulaciones reales.*
- Obtener herramientas de la psicología del color y la forma.*
- Aumentar la competitividad en un mercado laboral globalizado.*

Este curso está diseñado para emprendedores, profesionales de marketing, ventas, y cualquier persona interesada en potenciar su conocimiento y habilidades en el ámbito digital, permitiéndoles liderar con éxito en la economía digital.

Duración: 12 clases.

Modalidad: Presencial.

Objetivo general: Brindar a los participantes conocimientos y herramientas prácticas para diseñar, ejecutar y analizar estrategias de Marketing Digital con un enfoque innovador y creativo.

- **CONTENIDOS A DESARROLLAR**

Módulo 1: Introducción al Marketing Digital

- Conceptos clave del marketing digital.
- Evolución del marketing: del tradicional al digital.
- Herramientas y plataformas digitales más utilizadas.
- Principios de planificación estratégica en entornos digitales.

Módulo 2: Segmentación de Mercados Digitales

- Concepto y utilidad de la segmentación en el marketing digital.
- Métodos para segmentar mercados online: demográficos, psicográficos, geográficos y conductuales.
- Identificación de nichos y audiencias específicas.
- Creación de buyer personas para estrategias personalizadas.

Módulo 3: Investigación de Mercados y Tipos de Muestreo

- Introducción a la investigación de mercados aplicada al entorno digital.
- Tipos de muestreo: aleatorio, estratificado, por conveniencia, entre otros.
- Recolección de datos en plataformas digitales.
- Análisis de resultados para la toma de decisiones estratégicas.

Módulo 4: Psicología del Color y Branding Digital

- Introducción a la psicología del color en el marketing.
- Cómo influye el color en las decisiones de compra.
- Aplicación práctica en diseño web, redes sociales y campañas publicitarias.

-
- Creación de una identidad visual coherente con la marca.

Módulo 5: Neuromarketing y Comportamiento del Consumidor

- Introducción al neuromarketing y sus aplicaciones digitales.
- Cómo funcionan las emociones en la toma de decisiones de compra.
- Técnicas de neuromarketing: estímulos visuales, auditivos y táctiles.
- Uso de herramientas de análisis de comportamiento en plataformas digitales.

Módulo 6: Estrategias de Contenido y Gestión de Redes Sociales

- Creación de contenido relevante y atractivo.
- Diferencias entre plataformas: Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn y otras.
- Estrategias de storytelling digital.
- Gestión de comunidades online: moderación y engagement.

Módulo 7: Publicidad Digital y Optimización

- Principios básicos de la publicidad paga: Google Ads, Facebook Ads y otras.
- Estrategias de remarketing y retargeting.
- SEO y SEM: cómo aparecer en los primeros resultados.
- Optimización de campañas basadas en KPIs.

Módulo 8: Análisis de Datos y Toma de Decisiones

- Herramientas de análisis digital: Google Analytics, Data Studio y más.
- Medición de resultados de campañas y estrategias.
- Creación de informes y presentación de datos.
- Toma de decisiones basada en datos (data-driven marketing).

Módulo 9: Proyecto Integrador

- **Desarrollo de una estrategia integral de marketing digital para un caso práctico.**
- **Aplicación de segmentación, branding, neuromarketing y publicidad digital.**
- **Presentación del proyecto final ante docentes y compañeros.**

Metodología:

- **Clases teóricas interactivas.**
- **Talleres prácticos con casos reales.**
- **Trabajo en equipo y debates.**
- **Evaluaciones prácticas por módulo.**

Perfil del egresado:

Un/a profesional preparadx para liderar estrategias digitales en empresas, agencias de marketing y emprendimientos, con un enfoque estratégico y creativo basado en datos y conocimiento profundo del consumidor.