

CURSO MARKETING DIGITAL

Propuesta de Valor

Las empresas en sus diferentes procesos de evolución encontraron en Internet una herramienta para interactuar con sus clientes, buscando así generar nuevas oportunidades de negocio y nuevas oportunidades de mercado. Sin embargo, el principal problema que han tenido es como integrar un mundo tradicional en el que se han venido desempeñando con un mundo virtual lleno de posibilidades y donde no existen límites, donde la falta de conocimiento genera una barrera que se manifiesta en el temor a fracasar

Este curso está diseñado para trabajar los frentes más importantes que tiene el marketing digital, conocerlos en detalle, además de mostrar cómo conectarlos con el mercadeo tradicional. De este modo, la persona que realice este programa estará en capacidades de ejecutar cualquier estrategia 2.0 y ligarla a un retorno de la inversión en su compañía.

Metodología

Los módulos están orientados a ser desarrollados de una forma práctica, a partir de ejemplos de casos de éxito empresarial desarrollados por el grupo de docentes, de igual forma, el participante desarrollará durante el diplomado un plan estratégico de Marketing Digital aplicado a su empresa, ejecutando así todos los conceptos vistos en el curso acompañado de la asesoría de cada docente.

Dirigido a

Personas que se desempeñen en las áreas de Mercadeo, Comercial, Comunicaciones y Sistemas. También estudiantes que quieran aprender más sobre las nuevas tendencias del Mercadeo y la Comunicación

Modalidad

Online – plataforma meet

Contenido temático

➤ **Módulo 1: Mercadeo y Comunicación, elementos claves en el marketing digital.**

- Evolución del mercadeo.
- Definiendo al consumidor de hoy: Los diferentes tipos de target. Herramientas de investigación y análisis de consumidor.
- Conceptos básicos de herramientas de comunicación: ATL, BTL, CRM, branding y digital.
- Estrategia de comunicación: los retos de las marcas.
- Workshop: Canvas business model, ajuste su modelo de negocio.
- Workshop: Definiendo la promesa de valor

➤ **Módulo 2: Marketing Digital, defina su estrategia.**

- ¿Qué es transformación digital?
- Defina su ecosistema digital
- Defina sus objetivos 2.0
- KPI, la forma de medir el proceso de transformación de su empresa.
- Funnel Channel Strategy como estrategia de marketing digital.
- Inbound Marketing Strategy orientado a la comunicación digital.
- Defina presupuesto, la gasolina del proyecto de transformación digital
- Casos de éxito.
- Workshop: Definiendo mi estrategia de transformación digital

➤ **Modulo 3: Google aliado en el proceso del marketing digital. CERTIFICACIÓN EN GOOGLE ADS.**

- Potencial de las herramientas publicitarias de Google
- Apoyo al plan táctico de mercadeo con herramientas de Google
- Redes dispositivas y formatos publicitarios de Google
- Funcionamiento subasta Google Ads cálculo de CPC y nivel de calidad
- Indicadores claves de desempeño KPI de campañas publicitarias
- Creación de cuentas Google Ads
- Creación de campañas Google Ads
- Gestión de campañas en la red de búsqueda de Google
- creación de campañas en la red de search
- Técnicas de optimización de una campaña en la red de search
- Auditorias campañas de red de búsqueda
- Gestión de campañas en la red de Display
- creación de campañas en la red de display
- Técnicas de optimización de una campaña en la red de display
- Auditorias campañas de red de display

➤ **Módulo 4: Redes Sociales y el posicionamiento de tu marca.**

- Conceptos básicos de las redes sociales
- Perfil de cada una de las redes sociales
- Social Media Planning
- Los diferentes roles en las redes sociales.
- Community Manager, pieza clave en el posicionamiento de la marca.
- Workshop: Aprenda a manejar su marca en las redes sociales
- Los algoritmos de las redes sociales
- Social Media Influencers
- Herramientas para el manejo y la medición en redes sociales
- Casos de éxito en las redes sociales

➤ **Módulo 5: Ventas, el gran resultado del proceso en el marketing digital.**

- ¿Qué es una estrategia de gestión de clientes?
- Del embudo de Marketing Digital al embudo de ventas.
- CRM, principal herramienta para transformar sus ventas.
- Tipos de CRM.
- Workshop: ¿Qué tipo de CRM implementar en su empresa?
- El embudo de cierre apoyado en el CRM.
- De la estrategia de marketing digital y los escenarios persuasivos al proceso de ventas.
- Workshop: Creación del proceso comercial de su empresa.
- Workshop: Creación del embudo de ventas para su empresa.
- Recompra, fidelización de clientes que llegaron por el mundo digital

La Pontificia Universidad Javeriana otorgará certificado digital de participación a quienes hayan asistido por los menos al 80% de las sesiones programadas.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Todos los derechos de propiedad intelectual pertenecen a Pontificia Universidad Javeriana.

INFORMACIÓN DEL DIPLOMADO

DURACIÓN TOTAL: 50 Horas

CLASES REMOTAS ONLINE: Plataforma meet

HORARIO: jueves y viernes 6pm a 9pm y sábado de 8am a 12m

INICIO DE CLASES: 26 de mayo 2022

INVERSIÓN:

- ❖ Particulares: \$ 1.055.000
- ❖ Renovados Cámara de Comercio de Ibagué \$ 949.500
- ❖ Afiliados a Cámara de Comercio de Ibagué \$ 844.000

¡Descuento por pronto pago hasta el 13 mayo del 2022!

FORMA DE PAGO:

- ❖ Consignación / transferencia Cuenta Corriente Banco AV VILLAS N° 40128668-7
- ❖ Consignación / transferencia Cuenta Corriente Bancolombia N° 068-000019-92
- ❖ Pago en Cajas en efectivo o tarjeta debito/crédito en la Cámara de Comercio de Ibagué, Sede Principal Calle 10 # 3-76 Barrio Centro o nuestra sede Centro Comercial Acqua 4 piso.