

UNIVERSIDAD
EL BOSQUE

División de Educación
Continuada



Diplomado

Virtual Marketing Digital y Redes Sociales



Propósitos de formación

Objetivo General

Preparar a profesionales líderes en competencias y habilidades a través de nuestro **diplomado en redes sociales**, para que puedan incorporar eficazmente los recursos que ofrecen los medios digitales para el desarrollo y maximización de cualquier tipo de negocio, en cualquier sector de la economía. Este diplomado está diseñado para beneficiar no solo el crecimiento personal y el avance de sus compañías, sino también para contribuir al progreso de su país en el ámbito digital y social.

Propósitos de formación

Objetivos específicos

- Desarrollar las competencias necesarias para diseñar e implementar estrategias digitales efectivas y adaptadas a las necesidades y oportunidades de cada negocio.
- Dominar el uso de los recursos digitales para crear planes de mercadeo inteligentes, segmentados y medibles, siguiendo el marco de operación del Modelo RACE®.
- Crear experiencias innovadoras y memorables para los consumidores en los medios online, generando valor y fidelidad para las marcas.
- Analizar el comportamiento y las preferencias del consumidor digital para desarrollar estrategias de relacionamiento personalizadas y persuasivas, que aumenten la conversión y el engagement.
- Integrar los recursos digitales con los demás medios, bajo el concepto de Marketing Omnicanal, para ofrecer una comunicación coherente y consistente al consumidor actual, que vive en un mundo híbrido entre lo real y lo digital.



Duración:

120 horas

Conoce más

sobre el programa

¿Quieres dominar el marketing digital y las redes sociales para impulsar tu negocio en el mercado latinoamericano? La Universidad El Bosque te invita al **Diplomado en Marketing Digital y Redes Sociales**, un curso de alto nivel dirigido a profesionales de marketing y negocios, y tomadores de decisión de empresas que quieren actualizar sus conocimientos y competencias en esta área estratégica.

Valores agregados

- Diplomado en Marketing Digital, iniciado en 2011.
- Participación de profesores y alumnos de Latinoamérica y más de 4 países.
- Metodología avanzada en Planeación Estratégica.
- Conferencistas pioneros y expertos en marketing digital.
- Aportes basados en su experiencia en agencias digitales.
- Proyecto final aplicando conceptos del diplomado.

Módulo

01

Introducción al diplomado, charla sobre transformación digital

Temas

- Explicación de la estructura temática del diplomado según el modelo Race®.
- Charla Transformación Digital de los negocios de hoy.
- Planteamiento del taller final.

02

Planeación estratégica de marketing digital

- El modelo SOSTAC de Planeación Estratégica.
- Estado Actual.
- Objetivos.
- Audiencia.
- Estrategias (Inbound Marketing, Tipping Point, etc).
- Tácticas y Acciones de marketing digital.
- Control.
- Aplicabilidad al Taller Final.

03

Diseño y construcción de paginas web

- Cómo se construyen, se diseñan y se optimizan las páginas web.
- Diferentes entornos de Programación.
- La Experiencia del Usuario (UX): Navegación, Usabilidad, Arquitectura.
- Los Landing Pages: Objetivos, puntos fuertes, débiles y su Optimización.
- Aplicabilidad al Taller Final.

04

Publicidad digital

- Entendiendo los recursos para alcanzar al nuevo consumidor digital.
- Cómo generar alto impacto por medio de la Publicidad Digital.
- Formatos de publicidad online.
- Técnicas para la Planificación de inversiones en Medios Digitales.
- Costos de los diferentes sistemas de pago: CPM, CPC, CPL, CPA.
- ROI, rentabilidad y monetización.
- Aplicabilidad al Taller Final.

Módulo

05

Marketing en
buscadores -
seo

Temas

- › Cómo ganarse la confianza del mayor recomendador de negocios: Google.
- › Definición de SEO.
- › Clases de SEO.
- › Principales tareas a realizar.
- › Aplicabilidad al Taller Final.

06

Marketing en
buscadores -
sem

- › ¿Cómo aparecer ante los ojos del consumidor digital que busca soluciones?
- › Definición de SEM.
- › Planeación de campañas.
- › Implementación.
- › Optimización.
- › Aplicabilidad al Taller Final.

07

Marketing en
redes sociales

- › ¿Qué es Social Media?
- › ¿Qué es Social Media Marketing?
- › El FAN y su valor dentro de la estrategia.
- › Entendiendo la métrica más importante del Social Media Marketing: el Engagement.
- › Planeación Estratégica en Social Media Marketing: Modelo CIII.
- › Desmitificando el Community Management.
- › Métricas y Resultados.
- › Involucramiento con las Redes Sociales más comunes y afines a los diferentes sectores de la economía.
- › Aplicabilidad al Taller Final.

08

FACEBOOK
MARKETING

- › Facebook y su plataforma Business.
- › Entendimiento del potencial de la herramienta dentro del Business.
- › Alcances: Facebook + Instagram + Apps.
- › TALLER: Ejercicios en vivo sobre la plataforma Business.
- › Aplicabilidad al Taller Final.

Módulo

09

Marketing de contenidos

Temas

- Por qué es importante el Marketing de Contenidos.
- Tipos de Contenidos acorde a los Objetivos de Marketing.
- StoryTelling.
- Video marketing.
- Plan de Promoción de Contenidos, creación del Calendario.
- Equipo de Contenidos y creatividad de los mismos, ideas y fuentes.
- Producción de Contenidos.
- Taller: Fotografía para Mercadeo Digital.
- Taller: Tecnologías de inmersión - Realidad Aumentada, Realidad Virtual, Realidad Mixta y Metaversos.
- Aplicabilidad al Taller Final.

10

Analítica digital: métricas del éxito

- Métricas cualitativas y cuantitativas.
- Evaluación de Rendimiento de las Campañas.
- Reputación Online/Social y el Net Promoter Score.
- Modelos de atribución.
- Taller Google Analytics.
- Aplicabilidad al Taller Final.

11

Social selling

- El manejo de la Marca Personal en medios digitales.
- Usar las redes sociales (principalmente LinkedIn) para construir relaciones que generen ingresos.
- Construir una red que trabaje para ti, y no al revés. Una red que te sirva.
- Estrategias para convertirse en un Social Seller.
- Aprender a hacer networking para conseguir CLIENTES y no pedidos.
- TALLER LinkedIn: Ajustes del perfil personal en LinkedIn.

12

Chat marketing

- Del Chat Manual al Automatizado, exploratorio por las diferentes plataformas disponibles.
- WhatsApp Marketing.
- Chatbots de Facebook e Instagram.
- Otras constructoras de bots.
- Aplicabilidad al Taller Final.

Módulo

Temas

13

Inteligencia artificial para mercadeo

- Introducción a la Inteligencia Artificial: Historia, los algoritmos, el aprendizaje profundo, la visión artificial, etc.
- Los retos para las empresas en la adopción de la Inteligencia Artificial.
- Aplicaciones y Herramienta de la Inteligencia Artificial para las distintas áreas de acción del Mercadeo.
- Casos de éxito donde la Inteligencia Artificial ha ayudado a los líderes de marketing a alcanzar sus objetivos. Los ejemplos pueden incluir casos de empresas B2B y B2C.

14

Finanzas en el marketing digital

- Conceptos básicos de Finanzas y las tomas de decisiones financieras.
- Planificación y Gestión de los recursos financieros destinados al Marketing Digital.
- Entendimiento de cómo los datos financieros influyen en la estrategia de marketing digital.
- Uso de herramientas financieras para medir el rendimiento del marketing digital.

15

eCOMMERCE

- Diferencias entre eBusiness - eMarketing - eCommerce.
- Definición de Modelo de Negocios Digitales Oportunidades en Digital para los diferentes sectores y negocios.
- Definición de eCommerce.
- Qué tener en cuenta a la hora de emprender una Tienda Online: Las cuatro fases de un eCommerce.
- Plataformas para la creación y administración de una Tienda Online.
- Pasarelas de Pago: Clases y ejemplos en Latinoamérica.
- Taller: Creando nuestra propia tienda online Aplicabilidad al Taller Final.

16

Design thinking

- Generación de Modelos de Negocio.
- Diseñando la Propuesta de Valor.
- Planeación de los proyectos digitales para volverlos funcionales y atractivos.
- Aplicabilidad al Taller Final.

Módulo

17

Aspectos
jurídicos

Temas

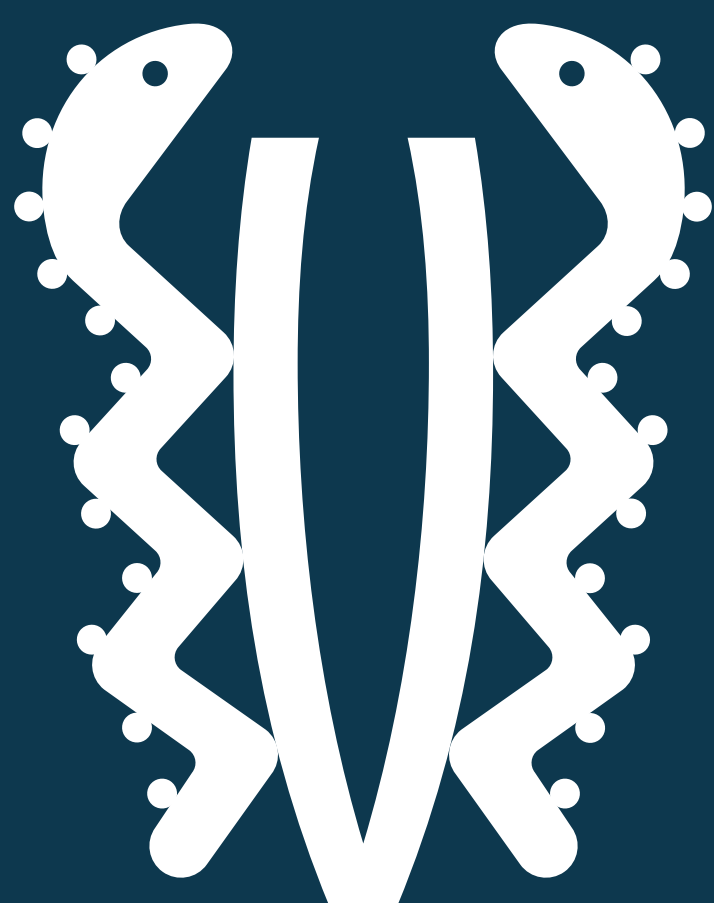
- Propiedad intelectual, derechos de autor.
- Regulaciones en Colombia.
- Marcas y Dominios.
- Habeas Data.
- Aplicabilidad al Taller Final.

18

Taller final

- Presentación y retroalimentación a cada uno de los casos preparados por los estudiantes.





UNIVERSIDAD **EL BOSQUE**

División de Educación
Continuada

Inscríbete al programa aquí

División de Educación Continua

Teléfono móvil: 317 399 08 43

E-mail: educacion.continuada@unbosque.edu.co

Cr. 7 B bis # 132 - 28 Edificio Hub iEX

Bogotá, Colombia