

BLOQUE 1 MARKETING TRADICIONAL

Módulo 1: La Mente del Consumidor (*Objetivo: Entender los gatillos de compra*)

1. La psicología del consumidor: mente, emoción y decisión.
2. Neuromarketing para no expertos: tácticas que funcionan.
3. El viaje del cliente: del desconocido al fan.
4. Las emociones que venden (y las que no).
5. Técnicas de persuasión basadas en ciencia.

Módulo 2: ADN de Marca (Branding I) (*Objetivo: Construcción de identidad*)

1. Branding con propósito: cómo construir marcas inolvidables.
2. ¿Cómo nacen las grandes marcas?: del concepto al amor de marca.
3. Cómo entender y usar los arquetipos de marca.
4. Marcas con alma: lo funcional a lo emocional.
5. Identidad visual: más allá del logo.

Módulo 3: Storytelling y Marca Personal (*Objetivo: Narrativa comercial y autoridad*) *Aquí encaja perfecto: cuentas la historia de la empresa y la del experto.*

1. El poder del storytelling: contar historias que venden.
2. **Gestión estratégica de marca personal** (*Reubicado aquí*).
3. Posicionamiento 360°: ocupa la mente y domina el mercado.
4. Diseño de propuestas de valor que enamoran.
5. El valor de marca: cómo construirlo y medirlo.

Módulo 4: Cultura Corporativa y Ética (*Objetivo: El marketing desde adentro*)

1. Marca y cultura: cuando el marketing va más allá.
2. Pensar como un estratega: visión, misión y más allá.
3. Análisis FODA real: estrategia desde la verdad del negocio.
4. Ética y responsabilidad en marketing.

Módulo 5: Inteligencia de Mercado (*Objetivo: Datos para decidir*)

1. Investigación de mercado sin complicaciones.
2. Análisis de la competencia: espía como un pro.
3. ¿Cómo segmentar para ganar?: más allá de la demografía.
4. Inteligencia comercial: para no especialistas.

Módulo 6: Visión Global y Tendencias (*Objetivo: Expansión y Futuro*)

1. Tendencias globales que cambian el juego del marketing.
2. Fundamentos del marketing internacional.
3. Modelos de penetración de mercado.
4. El futuro del consumo: de las masas a las tribus.
5. Modelos de negocios que venden en tiempos cambiantes.

Módulo 7: Estrategia de Precios y Rentabilidad (*Objetivo: Finanzas del marketing*)

1. El pricing perfecto: cómo poner precios irresistibles.
2. Cómo armar una promoción sin perder dinero.
3. Las 4P en el siglo XXI: reinventando el marketing mix.

Módulo 8: Canales y Distribución (*Objetivo: Logística comercial*)

1. Canales de distribución inteligentes.
2. El cliente omnicanal: cómo adaptarte a él.
3. Estrategias de distribución para PYMES con mentalidad de gigantes.

Módulo 9: Producto e Innovación (*Objetivo: Creación de oferta*)

1. Innovación sin tecnología: creatividad pura al servicio del marketing.
2. Cómo lanzar un producto nuevo sin fracasar.
3. Productos y servicios que la gente ama.
4. **Diferenciación de producto en mercados saturados.**
5. Cómo crear productos digitales que se vendan solos (Enfoque conceptual).

Módulo 10: Experiencia del Cliente (CX) (*Objetivo: Satisfacción total*)

1. Diseño de experiencias memorables: más allá de la atención al cliente.
2. Marketing sensorial: cómo activar los sentidos para vender.
3. El cliente siempre tiene razón (¿O NO?).
4. CRM humano: más allá de la tecnología.

Módulo 11: Fidelización y Referidos (*Objetivo: Retención y Viralidad Orgánica*)

1. Estrategias de fidelización de clientes que funcionan.
2. De cliente satisfecho a embajador de marca.
3. Cómo medir la lealtad del cliente.
4. El marketing del "boca en boca".
5. **Retención vs adquisición: dónde invertir tu presupuesto.**

Módulo 12: Ventas Consultivas (*Objetivo: Metodología comercial*)

1. Venta consultiva: cómo vender sin parecer que estás vendiendo.
2. Tácticas comerciales que venden: vendedores del siglo XXI.
3. Cómo generar propuestas comerciales irresistibles.
4. Proceso comercial de alto rendimiento.

Módulo 13: Negociación y Cierre (*Objetivo: Habilidades duras*)

1. Cómo negociar con éxito con cerebro y corazón.
2. Cómo negociar con éxito en el comercial según tu negocio.
3. PNL aplicada a la venta y el marketing.
4. Cómo dar seguimiento efectivo a clientes potenciales.
5. Marketing de relaciones: construir conexiones duraderas.

Módulo 14: Retail y Punto de Venta *(Objetivo: Estrategia física)*

1. Estrategias de marketing offline que siguen funcionando.
2. Merchandising efectivo: qué, cómo y cuándo usarlo.
3. Cómo multiplicar ventas en un punto de venta.
4. Diseño de estrategias comerciales multinivel.

Módulo 15: Marketing de Guerrilla y Crisis: Hacer mucho con poco *(Objetivo: Estrategias de alto impacto con bajo presupuesto) Este es el módulo especializado que solicitaste.*

1. Marketing de guerrilla: hacer mucho con poco.
2. Cómo armar campañas de alto impacto con bajo presupuesto.
3. Estrategias de marketing para momentos de crisis.
4. Marketing para startups: cómo escalar sin presupuesto.
5. Activaciones de marca: cómo generar impacto en la calle.

Módulo 16: Publicidad y Medios *(Objetivo: Gestión de medios tradicionales)*

1. ¿Qué hacemos con la publicidad tradicional?.
2. Negociación de medios y espacios comerciales.
3. Patrocinios inteligentes: cómo sacarles provecho real.
4. Cómo vender más en ferias y exposiciones.

Módulo 17: Comunicación de Alto Impacto *(Objetivo: Oratoria y Pitch)*

1. Cómo presentar ideas que impacten (Pitch + estrategia).
2. Cómo hacer presentaciones que convengan.
3. Las palabras que venden: redacción comercial offline.

Módulo 18: Liderazgo y Equipos de Marketing *(Objetivo: Gestión de talento y endomarketing)*

1. Liderazgo comercial: de jefe a estrategia.
2. Cómo armar un equipo de marketing ganador.
3. Marketing interno: cómo enamorar a tus empleados.
4. El arte de las alianzas estratégicas.

Módulo 19: Planificación Estratégica *(Objetivo: El Plan Maestro)*

1. Cómo armar un plan de marketing en 7 pasos.
2. De la estrategia a la acción: cómo hacer que el plan funcione.
3. KPI's del marketing tradicional: qué medir y cómo.
4. El rol del marketing en la transformación empresarial.

Módulo 20: Nichos y Casos Especiales *(Objetivo: Aplicación en contextos específicos)*

1. Marketing político y social: persuasión sin manipular.
2. Diseño de estrategias para PYMES con mentalidad de gigantes.
3. Casos reales de éxito en marketing tradicional.

4. Cómo descubrir la experiencia de marketing desde cero.

BLOQUE 2: MARKETING DIGITAL, HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍA

(16 Módulos | Enfoque: Implementación, Tráfico, Conversión y Datos)

Módulo 21: Estrategia y Fundamentos Digitales (Objetivo: Configuración del Ecosistema Digital)

1. ¿Cómo armar tu estrategia de marketing digital desde cero?
2. Introducción al SEO: cómo ser encontrado en Google.
3. Copywriting digital: escribir para convertir.
4. Embudos de conversión online: del click a la compra.
5. Estrategia de contenidos digitales que enganchen.

Módulo 22: Redes Sociales y Comunidad (Orgánico) (Objetivo: Gestión de marca y engagement)

1. Redes sociales con propósito: mucho más que likes.
2. Instagram para marcas: crecimiento orgánico y pagado.
3. Community management con estrategia.
4. Marketing de influencers sin ser engañado.
5. Influencers vs embajadores: qué le conviene a tu marca (Enfoque Digital).

Módulo 23: Publicidad Digital (Paid Media) (Objetivo: Compra de tráfico efectiva)

1. Meta ads como un pro: segmentación y resultados.
2. Google Ads sin misterios: ¿qué, cómo y cuánto?
3. TikTok Ads para empresas.
4. Tráfico orgánico vs tráfico pago: qué conviene.
5. Cómo hacer una campaña de remarketing que funcione
6. Cómo evitar los errores más comunes en publicidad online.

Módulo 24: UX, CRO y Embudos (Objetivo: Optimización de la tasa de conversión)

1. Psicología del usuario digital: cómo navega tu cliente.
2. Cómo crear una experiencia de usuario memorable online.
3. Diseño de landing pages que convierten.
4. ¿Cómo crear una página de ventas que convierta?
5. Optimización de conversión (CRO) paso a paso.

Módulo 25: Fábrica de Contenido e IA (Objetivo: Producción ágil y creativa)

1. Como crear Prompts efectivos y que herramientas de IA no deben faltar en ningún negocio
2. Diseño de piezas digitales con IA que impacten y se viralicen (sin ser diseñador).
3. Cómo aprovechar Google Trends para crear contenido.

4. ¿Qué publicar hoy?: calendario de contenidos eficiente.
5. Retargeting creativo: cómo no cansar a tu audiencia

Módulo 26: Video Marketing y Formatos Verticales (Objetivo: Dominio de la atención)

1. YouTube para negocios: estrategia y monetización.
2. TikTok ¿cómo vender sin parecer que vendes?
3. Cómo hacer TikToks que generan leads de calidad.
4. Cómo crear shorts y TikToks que crecen rápido y barato.
5. Cómo vender con lives en redes sociales.

Módulo 27: Automatización y CRM (Objetivo: Escalamiento de la comunicación 1 a 1)

1. ¿Cómo usar el email marketing de forma inteligente?
2. Cómo escribir una newsletter que la gente quiera leer.
3. Chatbots: atención automática sin perder el toque humano.
4. Automatización de marketing: qué es y cómo implementarla.
5. Cómo implementar un CRM digital sin morir en el intento.

Módulo 28: SEO Técnico y Posicionamiento (Objetivo: Autoridad en buscadores)

1. SEO local para negocios físicos y online.
2. SEO técnico para no programadores.
3. SEO vs SEM: cuál, cuándo y cómo.
4. Cómo crear una comunidad online que suma valor (Gestión Digital).

Módulo 29: Estrategia B2B y LinkedIn (Objetivo: Ventas corporativas y Marca Personal)

1. Cómo crear una marca personal digital irresistible.
2. LinkedIn para vender (y no sólo buscar trabajo).
3. Generación de leads con LinkedIn.

Módulo 30: Negocio de Agencia y Escalamiento (Objetivo: Modelo de negocio y Nichos)

1. Cómo armar tu agencia de marketing digital.
2. Cómo delegar tu marketing digital de forma inteligente.
3. Marketing de nicho: cómo ganar en mercados pequeños
4. Marketing para emprendedores digitales.

Módulo 31: E-commerce y Mobile Marketing (Objetivo: Ventas transaccionales y Móvil)

1. Diseño de estrategia para ecommerce.
2. Cómo crear una tienda en Shopify y promocionarla.
3. Mobile marketing: pensar desde el celular
4. ¿Vale la pena tener una app para tu negocio?.
5. Marketing por SMS y canales alternativos.

Módulo 32: Productos Digitales (Infoproductos) (Objetivo: Monetización del conocimiento)

1. ¿Cómo crear y lanzar tu primer curso online?
2. Cómo crear productos digitales que se vendan solos.
3. Cómo vender productos digitales como un experto.
4. Cómo crear campañas de lanzamiento digital.

Módulo 33: Audio Marketing (Objetivo: Podcast y Audio)

1. Cómo hacer una estrategia de podcast para tu marca.
2. Cómo subir y posicionar un podcast.
3. Publicidad en Spotify y plataformas de audio.

Módulo 34: Analítica y Growth Hacking (Objetivo: Crecimiento basado en datos)

1. Growth hacking: técnicas para crecer rápido y barato.
2. Analítica digital: métricas que importan.
3. Cómo usar Analytics 4 sin ser analista.
4. Cómo medir el ROI del marketing digital.
5. Cómo hacer benchmarking y keyword research.

Módulo 35: Futuro e Innovación (Objetivo: Tendencias)

1. Neuroventas en el mundo digital.
2. Cómo aplicar Scrum en marketing digital.
3. Web 3.0 y el futuro del marketing
4. Funnel hacking: espiar embudos y mejorarlos.

Módulo 36: Auditoría y Cierre Estratégico (Objetivo: Visión Integral)

1. Cómo hacer una estrategia de marketing multicanal.
 2. Cómo hacer auditoría de tu estrategia digital.
 3. De principiante a experto: cierre y visión estratégica digital.
-