



Inicio de clases: 13 de Abril.

Transmitido desde los Estados Unidos para que tengas la oportunidad de trabajar para los Estados Unidos:

Diplomado internacional en:
Marketing digital y estrategias de negocios



DIRECTOR DEL PROGRAMA:
LIC. JONATHAN FRANCO



UNIVERSIDAD AMERICANA DE NEGOCIOS



Bienvenida de nuestro Director General

Es un verdadero placer darles la bienvenida a esta Carrea Corta en Marketing Digital y Estrategias de negocios de Uaden Prime. Hoy inician un recorrido que no solo les brindará herramientas del entorno digital, sino también una sólida formación en los fundamentos del marketing tradicional, esenciales para desenvolverse integralmente en cualquier industria.

Este programa ha sido diseñado para que puedan crear, gestionar y optimizar estrategias que combinen lo mejor del marketing clásico con el digital, preparándolos para enfrentar con éxito los desafíos del mercado actual.

Al finalizar, tendrán la posibilidad de especializarse en un sector o industria específica, lo que potenciará significativamente su empleabilidad y les permitirá posicionarse como expertos en nichos altamente demandados.

Aprovechen al máximo cada contenido y experiencia de aprendizaje. Este es el primer paso hacia una carrera con enormes oportunidades. El conocimiento que adquieran será clave para alcanzar sus metas más ambiciosas.

¡Bienvenidos a esta nueva etapa! Estamos seguros de que aquí comienzan grandes logros.

Con todo mi apoyo,
Rubén Vela.



Beneficios que logras cursando

Además del Diploma de Egreso, te preparamos para obtener:



Certificación en Google Analytics



Certificación en Meta



Certificación en Hubspot



Inicio de clases: 13 de Abril.

¿Deseas trabajar para empresas en Estados Unidos y ganar en dólares desde cualquier lugar del mundo?

Este diplomado está diseñado para abrirte esas puertas. Al graduarte, no solo adquieres un certificado oficial de Estados Unidos respaldado por la Universidad Americana de Negocios (UADEN), sino que entras directamente a una red de contactos internacionales enfocada en conectarte con oportunidades reales de empleo remoto en el mercado americano.

¿Qué más obtienes?



Habilidades de alta demanda: Conviértete en el perfil que las empresas de EE. UU. están buscando.



Metodología de élite: Aplica lo aprendido desde el primer día con el Método de Casos de Harvard.



Flexibilidad absoluta: Estudia 24/7, a tu ritmo y con acceso a todo el material descargable por 2 años.

Gracias al Fondo de Ayuda a la Educación Hispana, obtendrás accesibilidad económica para un diplomado que enriquecerá tu currículum con una certificación de Google Analytics, certificación en Meta y certificación en Hubspot. Además de aprender a tu propio ritmo, tendrás acceso gratuito a talleres con expertos internacionales. ¿Lo mejor? Si eres un estudiante sobresaliente, tendrás la posibilidad directa de ser contratado por empresas de la Cámara Hispana de los Estados Unidos, conectando tu talento con el mercado internacional.

<https://diplomado.uadenprime.com/>

Docentes, coaches y mentores

Nuestro staff de instructores se distingue por su excelencia académica y una marcada orientación práctica, pensada para formar a los futuros líderes del marketing en todas sus dimensiones: tanto digital como tradicional. Este programa cuenta con un equipo docente internacional de alto nivel, compuesto por profesionales de 8 países con trayectorias ampliamente reconocidas. Muchos de ellos han sido galardonados, han publicado obras de referencia y han asesorado a compañías que figuran en la lista Fortune 500, aportando una visión estratégica basada en experiencias reales con las principales marcas del mundo. La combinación entre conocimiento teórico y aplicación práctica asegura una formación actualizada, relevante y de primer nivel, alineada con los desafíos del mercado global.

Nuestra certificación no solo ofrece una formación completa en marketing offline y online, sino también una experiencia educativa enriquecedora. A lo largo del programa, los estudiantes interactúan con docentes regulares y también con invitados especiales que comparten valiosos testimonios y casos reales desde distintos sectores e industrias.





DIEGO REYES

Peruano. MBA y Máster en Big Data. Scrum Master Certificado. Especialista en gestión educativa y metodologías ágiles. Ha ocupado cargos directivos y de coordinación en Aurora Travel Perú, Ministerio de Educación (MINEDU), Instituto Cre-Ser e Intur Perú.



GASPAR LOZADA

Peruano. Máster Coach de Vida y Bachiller en Administración. Experto en Soft Skills y Comportamiento Humano. Ha colaborado en la formación y desarrollo de talento para instituciones como Universidad San Ignacio de Loyola (USIL), Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), Zegel y Misión Suiza.



BENJAMIN CASTILLO

Boliviano. Licenciado en Comunicación Social y CEO de la Agencia Be Different. Experto en Branding y Gestión de Crisis. Ha gestionado la comunicación estratégica y marketing para Tigo (24 HS), Gobierno Municipal de Oruro, Ministerio de Medio Ambiente y Agua y la firma legal Arraya Mier.



ALEX ZAMBRANO

Ecuatoriano. MBA por la University of Miami e Ingeniero en Logística y Transporte (ESPOL). Especialista en Neuromarketing y Cadena de Suministro. Se desempeña como conferencista y docente internacional en UADEN, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil y consultoras del sector logístico.



ERIK HURTADO

Boliviano. Máster en Marketing (Nebrija) y Licenciado en Comunicación. Director Creativo especializado en Branding y Estrategia. Su portafolio incluye la gestión de marcas y comunicación para Entel Bolivia, Ovando S.A. (Mercedes-Benz / Jeep), Ariadna Communications (Tigo) y Agencia Click.



SANTIAGO NOVILLO

Ecuatoriano. MSc en Marketing y Ventas (Swiss Business School). Especialista en Gerencia Comercial B2B. Ha ocupado cargos directivos como Gerente General y Comercial en ADEN Business School, Focus Your Mind, Inmobiliaria Vive Mejor y Humana S.A.



LUISA PATIÑO

Boliviana. Licenciada en Relaciones Internacionales (UAGRM). Especialista en Oratoria, Protocolo y Relaciones Interinstitucionales. Ha coordinado proyectos y convenios para EduServer Bolivia, Universidad Autónoma Gabriel René Moreno y diversos Modelos de Naciones Unidas.



MARCEL PASOS

Ecuatoriano. Máster en Marketing Digital (U. Isabel I) y Neuromarketing (TECH). Consultor SEO Senior. Ha liderado estrategias digitales y de posicionamiento para marcas como Stella Maris Luxury Yacht, ECUApromo, Viasam Operadora de Turismo y la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil (UTEG).



DAVID MENA

Peruano. Máster en Diseño y Gestión de Producciones Audiovisuales (UAB, España). Experto en Comunicación Interna y Cultura. Ha liderado estrategias de clima organizacional y gestión del cambio en corporaciones como Grupo El Comercio, Belcorp, Mibanco y ICPNA.



JOHANN FUENTES

Costarricense. MBA y Máster en Marketing Digital. Consultor de negocios especializado en PYMES y transformación digital. Su experiencia incluye la gestión y asesoría en INA (Centro de Desarrollo Empresarial), JUPEMA, Extralum y Masaca.



GUSTAVO ÁLVAREZ

Argentino. MBA por INCAE Business School y Master en Gestión de RRHH (Swiss Business School). Consultor internacional con más de 20 años de trayectoria. Ha capacitado a equipos de alto rendimiento en empresas como Copa Airlines, Movistar, Cencosud y Citibank.



JOSÉ ZAMBRANO

Ecuatoriano. Magíster en Administración Educativa (UCV) y Licenciado en Comunicación. Escritor y experto en narrativa (Storytelling). Ha sido docente y gestor de proyectos en la Universidad de Guayaquil, Latam Cinema, U.E. San Luis Rey de Francia y Uaden Prime.



¿Qué es Uaden Prime?

Uaden Prime es la Escuela de Negocios Privada del grupo brasileño-estadounidense Prime Educação Ltda, reconocida internacionalmente por ofrecer programas y cursos altamente valorados por profesionales y ejecutivos del mundo corporativo.

Los diplomas de Uaden Prime cuentan con el respaldo de UADEN (Universidad Americana de Negocios), institución académica especializada en negocios y tecnología, vinculada a la Cámara de Empresarios Hispanos en Estados Unidos. Desde 2002, UADEN otorga becas y subsidios a estudiantes de toda Hispanoamérica y a migrantes residentes en EE.UU., promoviendo el acceso a una educación de calidad sin barreras.

Inicio de clases: 13 de Abril.



A diferencia de las universidades tradicionales, las UCES (Unidades de Capacitación Especializada) están diseñadas específicamente para atender las necesidades de formación del sector empresarial, gubernamental y social. No obstante, desde 2001, sus programas están abiertos a toda la comunidad global, sin distinción de origen o afiliación.

UADEN ofrece títulos y diplomas en formación continua y programas técnicos, enfocados en brindar competencias prácticas, actualizadas y adaptadas a las demandas reales del mercado.

Cada año se realizan training abiertos y cerrados en Latam, Europa y USA, trayendo a los mejores expertos internacionales en el arte y ciencia de los negocios, utilizando el método de casos de la Universidad de Harvard y aportando network de alto nivel a todos los participantes de cursos, seminarios y congresos.



Staff de ponentes de alto nivel y clase mundial



Contenido actualizado y que es tendencia a nivel global



Diplomas y certificados de los Estados Unidos



Networking durante todos los eventos presenciales

79% De cursantes cumplieron plenamente sus objetivos de formación

75% Posibilidad de salida laboral.

97% Es el nivel de satisfacción declarada por nuestros estudiantes.

89% Consideran fundamentales los conocimientos



Uaden/Prime
AMERICAN BUSINESS SCHOOL AN ELITE QUALITY EDUCATION

FLEXIBILIDAD Y AUTONOMÍA:

- Para las clases grabadas posteriormente, podrás verlas cuándo y donde quieras.
- Para cursos de postgrado online en directo, clases en directo + clases grabadas para hacer tu día a día más fácil.

METODOLOGÍA UADEN PRIME:

- Aprendizaje práctico y directo, con foco en la aplicabilidad del contenido.

SEA UN PROFESIONAL COMPLETO:

- Conviértete en un experto en tu campo, además de desarrollar visión de negocio y soft skills.

A TU PROPIO RITMO:

- Todo el apoyo que necesitas para tener una profesión top en 6 meses.

Metodología educativa digital:

¡Hacemos el aprendizaje más emocionante!

El proceso formativo virtual se ajusta a las necesidades laborales y personales. El alumno, guiado por su tutor personal, marca su propio ritmo de aprendizaje.

Estudios realizados por la Secretaría de Educación de EE.UU. demuestran que los alumnos virtuales obtienen mejores resultados que los que han realizado esta formación bajo la modalidad presencial.



Guía y apoyo del equipo académico



Orientador académico personal



Blog



Foros de debate



Metodología del caso, tutores expertos en la materia y casos reales



Videoteca multimedia



Manuales bibliografía



Material complementario



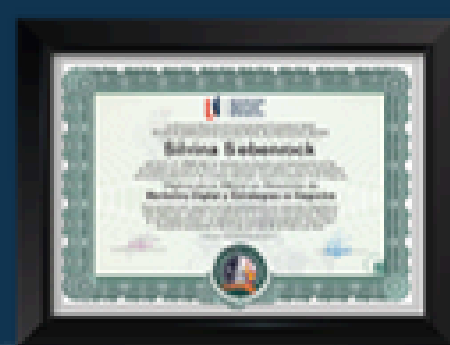
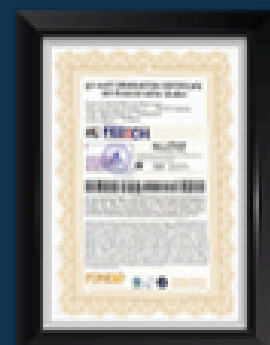
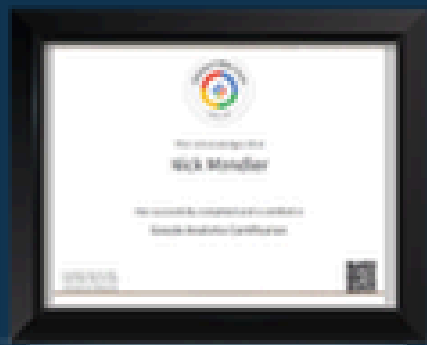
Idiomas



Wikis

Diplomas de prestigio global emitidos en USA

- Se extiende al estudiante que aprueba.
- Diploma emitido en USA y con QR.
- Posterior a estos diplomas, el cursante puede especializarse y obtener certificado en un tipo de industria en particular.
- Diplomas descargables o enviables con costo extra de envío desde USA.
- Certificaciones Google Analytics, Meta y Hubspot.
(UADEN PRIME prepara para dicho exámenes, no somos un ente emisor).



Inicio de clases: 13 de Abril.

Aprenderás entre otros temas...



- **Segmentación de mercados y comportamiento del consumidor:** Aprender a identificar segmentos de clientes y entender sus hábitos de compra es esencial para diseñar estrategias efectivas y personalizadas.
- **Posicionamiento y desarrollo de marca:** Construir y mantener una marca fuerte en la mente del consumidor es clave para diferenciarse en mercados saturados y generar lealtad a largo plazo.
- **Investigación de mercados y análisis competitivo:** Dominar técnicas para recolectar, analizar e interpretar datos permite tomar decisiones estratégicas basadas en evidencia y no en suposiciones.

- **Estrategias de producto y ciclo de vida:** Conocer cómo desarrollar, gestionar y adaptar productos según su etapa en el mercado es crucial para mantener su relevancia y rentabilidad.
- **Políticas de precios y percepción de valor:** Fijar precios adecuados va más allá del costo: implica entender cómo el cliente percibe el valor, la competencia y la psicología del consumo.
- **Distribución y gestión de canales:** El éxito de un producto también depende de cómo llega al cliente. Saber elegir y gestionar canales eficaces es vital para lograr cobertura y eficiencia.

Aprenderás entre otros temas...



- **Estrategia de Marketing Digital:** Diseñar y ejecutar de manera acertada un plan de Marketing y Comunicación Digital, teniendo claro cómo definir un presupuesto y las actividades alineadas a los objetivos estratégicos de tu marca, empresa o negocio.
- **Comportamiento del Consumidor:** Para entender las matrices y modelos del comportamiento de las personas ante las diversas dinámicas acciones de marketing que se realizan en torno a productos.
- **Negociación de Medios Digitales:** Entender los procesos de negociación y adquisición de medios digitales y desarrollar un modelo de negociación que maximice tu presupuesto.

- **Creación y generación de contenido:** Aprender la importancia radical de la gran variable de contenidos en los medios digitales y los beneficios para las marcas y para los resultados en alcance y conversión.
- **Analítica Digital y Datos:** Identificar y entender los principales KPI's y métricas que te ayudarán alcanzar el éxito de tu plan de mercadeo y comunicación digital, detectando oportunidades de mejora constantes o acciones que generan resultados positivos.
- **Planificación de Medios Digitales:** Descubrir cómo construir planes de medios de alta efectividad que organizan, optimizan y hacen de las acciones de marketing, un recurso de alto nivel profesional y calidad comunicacional.

Sistema de módulos no correlativos:

Duración: 360hs. en vídeo.

- 180 clases en video, con una versión adicional en audio, la transcripción del audio en pdf y también las diapositivas.
- 20 clases en vivo de coaching y respuesta a dudas, grupales.
- 100 documentos y más de 1500 imágenes usables por el alumno.
- Webinars en vivo y en directo a lo largo de la cursada.

Metodología: Asincrónica.

- Metodología “Learning by doing”.
- 24 especializaciones post egreso.
- Método de Casos de la famosa Universidad de Harvard.
- El cursante elige el tiempo de la duración del Programa y cuándo desea hacer el examen final.
- El cursante puede transformarse en capacitador de terceros.

Mini máster de especialidad post diplomado:

Duración: 40 horas cátedra.

- 20 clases en video, con una versión adicional en audio, la transcripción del audio en pdf y también las diapositivas.
- 2 clases en vivo de coaching y respuesta a dudas, grupales.
- 20 documentos y más de 200 imágenes usables por el alumno.
- Webinars en vivo y en directo a lo largo de la cursada con varias figuras del mundo empresario.

Metodología: Asincrónica.

- Metodología “Learning by doing”.
- Adaptación del Troncal al rubro.
- Método de Casos de la famosa Universidad de Harvard.
- El cursante elige el tiempo de la duración de la especialidad y de la fecha para el examen final.
- El cursante puede transformarse en capacitador de terceros.

Simple pasos para inscribirte y diplomarte:



01

Entra a nuestra página o contacta con nuestros asesores



02

Encuentra el programa de tu preferencia



03

Clic al botón "Aplicar a Programas", el cual te redireccionará a nuestra plataforma de pagos



04

Realiza el pago de tu inscripción al Programa Educativo



05

Crea tu cuenta con los datos: Nombres, correo electrónico y teléfono

- **Acompañamiento inicial personalizado:** Te guiaremos desde el primer momento para que aprendas a acceder a la plataforma, organices tu rutina de estudio y aproveches al máximo todos los recursos que ofrece la formación.
- **Orientación durante el aprendizaje:** Te ayudaremos a organizar los módulos y te recomendaremos la mejor forma de abordarlos. A lo largo del estudio, también te iremos compartiendo información valiosa sobre las oportunidades profesionales, laborales y empresariales que se abrirán para ti.
- **Proyección y especialización post-certificación:** Al finalizar la certificación, te asesoraremos para que puedas elegir una de las 24 especialidades disponibles. Esto te permitirá convertirte en un experto en marketing offline y online aplicado a un tipo específico de empresa u organización, sumando un gran valor a tu CV con este posgrado.

Uaden/Prime

AMERICAN BUSINESS SCHOOL AN ELITE QUALITY EDUCATION



Inicio de clases: 13 de Abril.

RAZONES PARA ESTUDIAR Y GRADUARSE EN MARKETING Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

1 El 73% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 20 meses.

2 El curso mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

3 El 47% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo en sus actuales empleos.

4 El network UADEN PRIME da una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

Los profesores internacionales son especialistas de gran reputación y ofrecen sus experiencias reales.

El 22% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

Los profesores internacionales son especialistas de gran reputación y ofrecen sus experiencias reales.

Graduados en Marketing Digital tienen uno de los niveles de salarios más competitivos en 2024.



5

6

7

8

RAZONES PARA ESTUDIAR Y GRADUARSE EN MARKETING Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

9

283% ha aumentado en 2025 la demanda de profesionales especializados en marketing digital.

10

El marketing digital abre puertas a una amplia gama de opciones profesionales en diferentes sectores.

11

Esta carrera ofrece la posibilidad de trabajar de manera flexible, incluso de forma remota.

12

UADEN PRIME ayuda a encontrar empleo.



13

El marketing digital permite usar la creatividad para desarrollar estrategias y contenidos innovadores.

14

El marketing digital ayuda a crear conexión emocional a través de estrategias de contenido.

15

Los profesores internacionales son especialistas de gran reputación y ofrecen sus experiencias reales.

16

34% de nuestros egresados consiguen trabajar para empresas de los Estados Unidos o Europa.

Temario

MÓDULO I

Unidades temáticas del programa (Módulos):

Marketing Digital, herramientas y estrategias online. El mundo digital:

- LA PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR: MENTE, EMOCIÓN Y DECISIÓN.
- BRANDING CON PROPÓSITO: CÓMO CONSTRUIR MARCAS INOLVIDABLES.
- EL PODER DEL STORYTELLING: CONTAR HISTORIAS QUE VENDEN.
- POSICIONAMIENTO 360°: OCUPA LA MENTE Y DOMINA EL MERCADO.
- NEUROMARKETING PARA NO EXPERTOS: TÁCTICAS QUE FUNCIONAN.
- ¿CÓMO NACEN LAS GRANDES MARCAS?: DEL CONCEPTO AL AMOR DE MARCA.
- DISEÑO DE PROPUESTAS DE VALOR QUE ENAMORAN.
- EL VIAJE DEL CLIENTE: DEL DESCONOCIDO AL FAN.
- ANÁLISIS FODA REAL: ESTRATEGIA DESDE LA VERDAD DEL NEGOCIO.
- ¿CÓMO SEGMENTAR PARA GANAR?: MÁS ALLÁ DE LA DEMOGRAFÍA.
- MODELOS DE NEGOCIOS QUE VENDEN EN TIEMPOS CAMBIANTES.
- ESTRATEGIAS DE MARKETING OFFLINE QUE SIGUEN FUNCIONANDO.
- PENSAR COMO UN ESTRATEGA: VISIÓN, MISIÓN Y MÁS ALLÁ.
- LAS 4P EN EL SIGLO XXI: REINVENTANDO EL MARKETING MIX.
- EL PRICING PERFECTO: CÓMO FIJAR PRECIOS IRRESISTIBLES.
- CREATIVIDAD COMERCIAL: IDEAS QUE VENDEN (AUNQUE NO SEAS CREATIVO).
- CANALES DE DISTRIBUCIÓN INTELIGENTES.
- MARKETING SENSORIAL: CÓMO ACTIVAR LOS SENTIDOS PARA VENDER.
- ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA: ESPÍA COMO UN PRO.
- INNOVACIÓN SIN TECNOLOGÍA: CREATIVIDAD PURA AL SERVICIO DEL MARKETING.
- DISEÑO DE EXPERIENCIAS MEMORABLES: MÁS ALLÁ DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE.
- ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES QUE FUNCIONAN.

Temario

MÓDULO I

Unidades temáticas del programa (Módulos):

Marketing Digital, herramientas y estrategias online. El mundo digital:

- VENTA CONSULTIVA: CÓMO VENDER SIN PARECER QUE ESTÁS VENDIENDO.
- CÓMO ARMAR UN PLAN DE MARKETING EN 7 PASOS.
- EL CLIENTE SIEMPRE TIENE RAZÓN (¿O NO?).
- ACTIVACIONES DE MARCA: CÓMO GENERAR IMPACTO EN LA CALLE.
- MERCHANDISING EFECTIVO: QUÉ, CÓMO Y CUÁNDO USARLO
- MARKETING DE GUERRILLA: HACER MUCHO CON POCO
- EL ARTE DE LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS.
- CÓMO PRESENTAR IDEAS QUE IMPACTEN (PITCH + ESTRATEGIA).
- FUNDAMENTOS DEL MARKETING INTERNACIONAL.
- GESTIÓN ESTRATÉGICA DE MARCA PERSONAL.
- MODELOS DE PENETRACIÓN DE MERCADO.
- TENDENCIAS GLOBALES QUE CAMBIAN EL JUEGO DEL MARKETING.
- DISEÑO DE ESTRATEGIAS PARA PYMES CON MENTALIDAD DE GIGANTES.
- CÓMO USAR EL MARKETING EN MOMENTOS DE CRISIS
- ÉTICA Y RESPONSABILIDAD EN MARKETING.
- CÓMO GESTIONAR UNA AGENCIA DE MARKETING DESDE CERO.
- INVESTIGACIÓN DE MERCADO SIN COMPLICACIONES.
- CÓMO ARMAR CAMPAÑAS DE ALTO IMPACTO CON BAJO PRESUPUESTO.
- EL FUTURO DEL CONSUMO: DE LAS MASAS A LAS TRIBUS.
- CÓMO ELEGIR UN EMBUDO COMERCIAL SEGÚN TU NEGOCIO.
- EL VALOR DE MARCA: CÓMO CONSTRUIRLO Y MEDIRLO.
- CRM HUMANO: MÁS ALLÁ DE LA TECNOLOGÍA.

Temario

MÓDULO I

Unidades temáticas del programa (Módulos):

Marketing Digital, herramientas y estrategias online. El mundo digital:

- TÁCTICAS COMERCIALES PARA VENDEDORES DEL SIGLO XXI.
- CÓMO NEGOCIAR CON CEREBRO Y CORAZÓN.
- EL MARKETING DEL "BOCA EN BOCA".
- PATROCINIOS INTELIGENTES: CÓMO SACARLES PROVECHO REAL.
- KPI'S DEL MARKETING TRADICIONAL: QUÉ MEDIR Y CÓMO.
- DE LA ESTRATEGIA A LA ACCIÓN: CÓMO HACER QUE EL PLAN FUNCIONE.
- CÓMO INTERPRETAR DATOS SIN SER ANALISTA.
- EL FUTURO DEL RETAIL Y EL PUNTO DE VENTA.
- CÓMO HACER PRESENTACIONES QUE CONVENCEN.
- DISEÑANDO SERVICIOS QUE LA GENTE AMA.
- CÓMO ENTENDER Y USAR LOS ARQUETIPOS DE MARCA.
- MARCAS CON ALMA: DE LO FUNCIONAL A LO EMOCIONAL.
- CÓMO VENDER MÁS EN FERIAS Y EXPOSICIONES.
- MARKETING POLÍTICO Y SOCIAL: PERSUADIR SIN MANIPULAR.
- MARKETING PARA STARTUPS: CÓMO ESCALAR SIN PRESUPUESTO.
- DE CLIENTE SATISFECHO A EMBAJADOR DE MARCA.
- CÓMO ARMAR Y LIDERAR UN EQUIPO DE MARKETING GANADOR.
- INTELIGENCIA COMERCIAL PARA NO ESPECIALISTAS.
- CÓMO GENERAR PROPUESTAS COMERCIALES IRRESISTIBLES.
- EL ROL DEL MARKETING EN LA TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL.
- CÓMO MEDIR EL RETORNO DE TUS ACCIONES DE MARKETING.
- LAS EMOCIONES QUE VENDEN (Y LAS QUE NO).

Temario

MÓDULO I

Unidades temáticas del programa (Módulos):

Marketing Digital, herramientas y estrategias online. El mundo digital:

- CASOS REALES DE ÉXITO EN MARKETING TRADICIONAL.
- TÉCNICAS DE PERSUASIÓN BASADAS EN CIENCIA.
- CÓMO LANZAR UN PRODUCTO NUEVO SIN FRACASAR.
- LAS PALABRAS QUE VENDEN: REDACCIÓN COMERCIAL OFFLINE.
- MARKETING INTERNO: CÓMO ENAMORAR A TUS EMPLEADOS
- EL CLIENTE OMNISCANAL: CÓMO ADAPTARTE A ÉL.
- CÓMO ARMAR UNA PROMOCIÓN SIN PERDER DINERO.
- ÉTICA Y TRANSPARENCIA: EL NUEVO MARKETING RESPONSABLE.
- MARCAS QUE INSPIRAN: CÓMO LOGRARLO TÚ TAMBIÉN.
- EL SECRETO DE LOS EMBAJADORES DE MARCA.
- ¿POR QUÉ LOS CLIENTES SE VAN? Y CÓMO EVITARLO.
- CÓMO DAR SEGUIMIENTO EFECTIVO A CLIENTES POTENCIALES.
- PUBLICIDAD TRADICIONAL CON EFECTO WOW.
- DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES MULTINIVEL.
- LIDERAZGO COMERCIAL: DE JEFE A ESTRATEGA.
- PROCESO COMERCIAL DE ALTO RENDIMIENTO.
- CÓMO MULTIPLICAR VENTAS EN UN PUNTO DE VENTA.
- PNL APLICADA A LA VENTA Y EL MARKETING.
- CÓMO MEDIR LA LEALTAD DEL CLIENTE.
- ARMAR UNA RED DE REFERIDOS EFICAZ.
- EL MARKETING EN LA ERA POSTMODERNA.
- ¿QUÉ HACEMOS CON LA PUBLICIDAD TRADICIONAL?
- MARCA Y CULTURA: CUANDO EL MARKETING VA MÁS ALLÁ.

Temario

MÓDULO II

Unidades temáticas del programa (Módulos):

Marketing Digital, herramientas y estrategias online. El mundo digital:

- ¿CÓMO ARMAR TU ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL DESDE CERO?
- INTRODUCCIÓN AL SEO: CÓMO SER ENCONTRADO EN GOOGLE.
- COPYWRITING DIGITAL: ESCRIBIR PARA CONVERTIR.
- EMBUDOS DE CONVERSIÓN ONLINE: DEL CLICK A LA COMPRA.
- ESTRATEGIA DE CONTENIDOS DIGITALES QUE ENGANCHAN.
- REDES SOCIALES CON PROPÓSITO: MUCHO MÁS QUE LIKES.
- INSTAGRAM PARA MARCAS: CRECIMIENTO ORGÁNICO Y PAUTA.
- FACEBOOK ADS COMO UN PRO: SEGMENTACIÓN Y RESULTADOS.
- GOOGLE ADS SIN MISTERIOS: ¿QUÉ, CÓMO Y CUÁNTO?
- ¿CÓMO USAR EL EMAIL MARKETING DE FORMA INTELIGENTE?.
- MARKETING DE INFLUENCERS SIN SER ENGAÑADO.
- ¿CÓMO CREAR UNA MARCA PERSONAL DIGITAL IRRESISTIBLE?.
- YOUTUBE PARA NEGOCIOS: ESTRATEGIA Y MONETIZACIÓN.
- TIKTOK: ¿CÓMO VENDER SIN PARECER QUE VENDES?.
- AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING: QUÉ ES Y CÓMO IMPLEMENTARLA.
- ANALÍTICA DIGITAL: MÉTRICAS QUE IMPORTAN.
- ¿CÓMO CREAR UNA PÁGINA DE VENTAS QUE CONVIERTA?.
- SEO LOCAL PARA NEGOCIOS FÍSICOS Y ONLINE.
- LINKEDIN PARA VENDER (Y NO SÓLO BUSCAR TRABAJO).
- ¿CÓMO CREAR Y LANZAR TU PRIMER CURSO ONLINE?.
- MARKETING DE AFILIADOS PARA PRINCIPIANTES.
- TRÁFICO ORGÁNICO VS TRÁFICO PAGO: QUÉ CONVIENE.

Temario

MÓDULO II

Unidades temáticas del programa (Módulos):

Marketing Digital, herramientas y estrategias online. El mundo digital:

- CÓMO HACER UNA CAMPAÑA DE REMARKETING QUE FUNCIONE.
- DISEÑO DE PIEZAS DIGITALES QUE IMPACTAN (SIN SER DISEÑADOR).
- CÓMO CREAR CONTENIDOS QUE SE VUELVAN VIRALES.
- CHATBOTS: ATENCIÓN AUTOMÁTICA SIN PERDER EL TOQUE HUMANO.
- CÓMO CAPTURAR LEADS DE CALIDAD.
- DISEÑO DE ESTRATEGIA PARA ECOMMERCE.
- PSICOLOGÍA DEL USUARIO DIGITAL: CÓMO NAVEGA, CÓMO DECIDE.
- FUNNEL HACKING: ESPIAR EMBUDOS Y MEJORARLOS.
- CÓMO USAR IA EN TUS ESTRATEGIAS DE MARKETING.
- WEBINARS QUE VENDEN: CÓMO CREARLOS Y PROMOCIONARLOS.
- GROWTH HACKING: TÉCNICAS PARA CRECER RÁPIDO Y BARATO.
- CÓMO USAR CANVA PARA IMPACTAR CON TU CONTENIDO.
- COMMUNITY MANAGEMENT CON ESTRATEGIA.
- CÓMO HACER REELS Y SHORTS QUE TE HAGAN CRECER.
- VENTA POR WHATSAPP: MÁS ALLÁ DEL "HOLA, ¿CÓMO ESTÁS?".
- BRANDING DIGITAL: CÓMO POSICIONARTE EN LA ERA DE LA ATENCIÓN.
- COPYWRITING PARA ANUNCIOS: CÓMO ESCRIBIR QUE HAGAN CLICK.
- CÓMO DISEÑAR UN PLAN DE MARKETING DIGITAL ANUAL.
- POSICIONAMIENTO EN GOOGLE MAPS: CLAVES PARA DESTACAR.
- CÓMO OPTIMIZAR TU SITIO WEB PARA VENDER MÁS.
- MICROCONTENIDOS CON MACROIMPACTO.
- CÓMO CREAR CONCURSOS ONLINE QUE GENEREN COMUNIDAD.

Temario

MÓDULO II

Unidades temáticas del programa (Módulos):

Marketing Digital, herramientas y estrategias online. El mundo digital:

- SEO TÉCNICO PARA NO PROGRAMADORES.
- ¿QUÉ PUBLICAR HOY?: CALENDARIO DE CONTENIDOS EFICIENTE.
- CÓMO ARMAR UNA ESTRATEGIA DE PODCAST PARA TU MARCA.
- PUBLICIDAD PROGRAMÁTICA: QUÉ ES Y CÓMO USARLA.
- CÓMO VENDER CON LIVES EN REDES SOCIALES.
- CÓMO IMPLEMENTAR UN CRM DIGITAL SIN MORIR EN EL INTENTO.
- RETARGETING CREATIVO: CÓMO NO CANSAR A TU AUDIENCIA.
- CÓMO HACER AUDITORÍA DE TU ESTRATEGIA DIGITAL.
- CÓMO APROVECHAR GOOGLE TRENDS PARA CREAR CONTENIDO.
- EMAIL MARKETING AUTOMATIZADO Y PERSONALIZADO.
- OPTIMIZACIÓN DE CONVERSIÓN (CRO) PASO A PASO.
- CÓMO CREAR CAMPAÑAS DE LANZAMIENTO DIGITAL.
- CÓMO HACER UNA ESTRATEGIA DE MARKETING MULTICANAL.
- GENERACIÓN DE LEADS CON LINKEDIN.
- TIKTOK ADS PARA EMPRESAS.
- CÓMO ESCRIBIR UNA NEWSLETTER QUE LA GENTE QUIERA LEER.
- MOBILE MARKETING: PENSAR DESDE EL CELULAR.
- ¿VALE LA PENA TENER UNA APP PARA TU NEGOCIO?
- CÓMO MEDIR EL ROI DEL MARKETING DIGITAL.
- GROWTH VS BRANDING: EL DILEMA DIGITAL.
- SEO VS SEM: CUÁL, CUÁNDO Y CÓMO.
- CÓMO DELEGAR TU MARKETING DIGITAL DE FORMA INTELIGENTE.

Temario

MÓDULO II

Unidades temáticas del programa (Módulos):

Marketing Digital, herramientas y estrategias online. El mundo digital:

- METAVERSO Y MARKETING: ¿FUTURO O PRESENTE?
- CÓMO HACER BENCHMARKING DIGITAL.
- CÓMO EVITAR LOS ERRORES MÁS COMUNES EN PUBLICIDAD ONLINE.
- CÓMO VENDER PRODUCTOS DIGITALES COMO UN EXPERTO.
- MARKETING PARA EMPRENDEDORES DIGITALES.
- INFLUENCERS VS EMBAJADORES: QUÉ LE CONVIENE A TU MARCA.
- CÓMO CREAR UNA COMUNIDAD ONLINE QUE SUME VALOR.
- PUBLICIDAD EN SPOTIFY Y PLATAFORMAS DE AUDIO.
- CÓMO SUBIR Y POSICIONAR UN PODCAST.
- CÓMO UTILIZAR IA PARA GENERAR CONTENIDO.
- NEUROVENTAS EN EL MUNDO DIGITAL.
- CÓMO APLICAR SCRUM EN MARKETING DIGITAL.
- CÓMO USAR ANALYTICS 4 SIN SER ANALISTA.
- CÓMO CREAR UNA TIENDA EN SHOPIFY Y PROMOCIONARLA.
- CÓMO ARMAR TU AGENCIA DE MARKETING DIGITAL.
- MARKETING DE NICHOS: CÓMO GANAR EN MERCADOS PEQUEÑOS.
- CÓMO CREAR PRODUCTOS DIGITALES QUE SE VENDEN SOLOS.
- WEB 3.0 Y EL FUTURO DEL MARKETING.
- CÓMO CREAR UNA EXPERIENCIA DE USUARIO MEMORABLES ONLINE.
- DISEÑO DE LANDING PAGES QUE CONVIERTEN.
- MARKETING POR SMS Y CANALES ALTERNATIVOS.
- CÓMO MEDIR LA SALUD DE TU MARCA DIGITAL.
- DE PRINCIPIANTE A EXPERTO: CIERRE Y VISIÓN ESTRATÉGICA DIGITAL.

Especialidades para después de la certificación

- Para Restaurantes y Negocios Gastronómicos.
- Para Cámaras de Comercio y Asociaciones Empresarias.
- Para Hoteles, Posadas y Hostales.
- Para Ciudades y Municipios.
- Para Institutos Educativos.
- Para Inmobiliarias y Real Estate,
- Para Servicios de Salud y Medicina.
- Para Franquicias y Redes de Sucursales.
- Para Campañas Políticas, Electorales y Gobierno.
- Para Entidades sin Fines de Lucro.
- Para Negocios de Moda e Indumentaria.
- Para Escuelas de Idioma.
- Para Colegios y Escuelas Privadas.
- Para Universidades Privadas y Educación Superior.
- Para Gimnasios y Centros Deportivos.
- Para Artes, Espectáculos y Entretenimiento.
- Para Negocios de Belleza y Cosmética.
- Para Funerarias y Cementerios Privados.
- Para Medios de Comunicación.
- Para Empresas de Transporte.
- Para Retail y Locales Minoristas.
- Para Productos alimenticios.
- Para Productos Industriales.
- Para Empresas de Seguridad y Vigilancia.

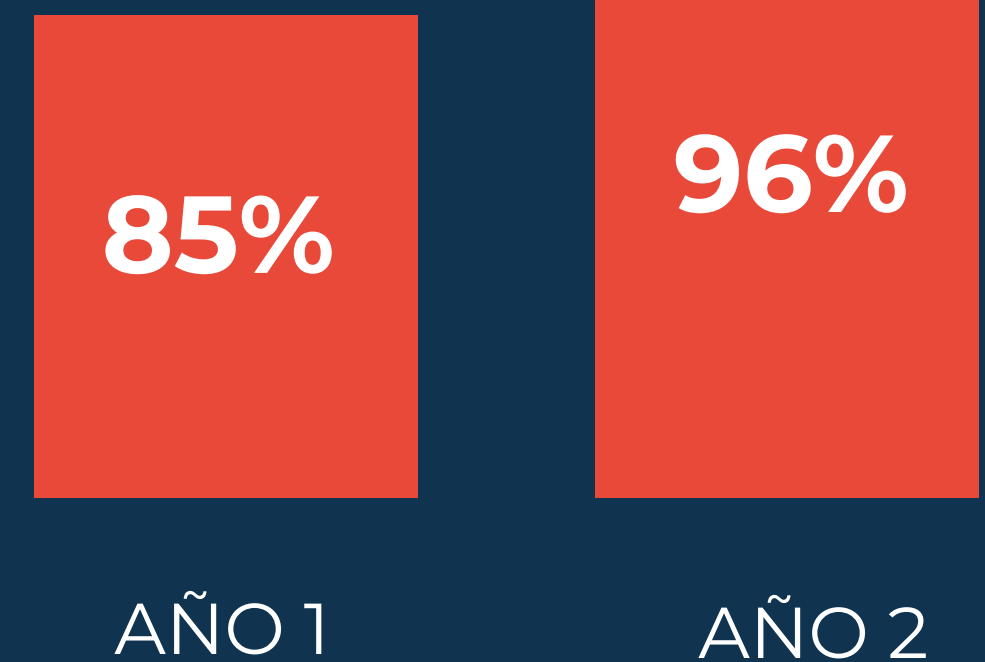




Salida laboral y éxito profesional.

“En solamente 6 meses, con diploma de Estados Unidos”

Una vez finalizado el Programa Formativo, más de un 85% de los alumnos se incorporan o mejoran laboralmente sus condiciones durante el primer año. Más de un 96% lo logran el segundo año.



PRECIOS

Acceso Premium:

(Híbrido + mentoría, con salida laboral facilitada en USA)

Valor real: \$625 USD

Con beca del 40% para tu país:

USD 249

Pago:

- Pago contado.
- Financiado 6 cuotas de \$49 USD.
- 8 cuotas de \$40 USD.

Acceso
24 / 7
al campus

Incluye:

- 36 módulos grabados.
- Materiales y guías PDF.
- Diploma de egreso.
- Bolsa de trabajo USA.
- 36 mentorías en vivo.
- Mentoría para conseguir clientes y trabajo en USA.
- Acceso prioritario a vacantes en EE.UU.
- 30% off para postgrados de especializaciones.
- Comunidad V.I.P.

Cupo limitado:

Anticipe su lugar:

%10 2 personas.

%20 3 personas.

%30 4 personas o más.



Inicio de clases: 13 de Abril.