



Programa Ejecutivo en Negocios Digitales

Virtual

UADE
BUSINESS SCHOOL

Programa Ejecutivo en Negocios Digitales

Acerca del programa

Las plataformas digitales han atravesado por completo la vida cotidiana y el mundo de los negocios no iba a ser ajeno al poder y potencial de la transformación que implica.

Tal es así que -en la actualidad- resulta clave conocer los recursos y herramientas que nos permiten desarrollar la estrategia comercial, ahora, también en línea. Digitalizarse o no dejó de ser una opción, lo desafiante es definir cómo lo haremos.

Los negocios o activos digitales son tan importante como la responsabilidad que reviste administrar una tienda física. Tomar el ecosistema virtual a la ligera no sólo es peligroso para la organización, sino que se pierde grandes oportunidades de llegar a los clientes actuales y también potenciales.

Inicio: 29 de agosto
Jueves, de 19 a 22 hs.

Finalización: 14 de noviembre

¿Por qué elegir Educación Ejecutiva en UADE Business School?

- Respaldo de la Fundación UADE.
- Más de 60 años enseñando gestión de negocios.
- Más de 30 años en la capacitación de líderes y ejecutivos.
- Enseñanza orientada a la aplicación de conceptos en el ámbito profesional.
- Contenidos actualizados según las últimas tendencias y el desarrollo de mejores prácticas del mercado.
- Toma de decisiones gerenciales utilizando el método del caso.
- Interacción permanente entre docentes y participantes, enriqueciendo así la experiencia de capacitación.
- Docentes con vasta trayectoria profesional y gerencial.
- Infraestructura tecnológica de primer nivel.

Nuestros Valores y Competencias

- Trabajo en Equipo.
- Integración.
- Empoderamiento.
- Responsabilidad Social.
- Transformación de la Realidad.
- Gestión del Cambio.
- Creación de Valor
- Innovación.
- Liderazgo.
- Proactividad.
- Flexibilidad.
- Actualización.
- Toma de Decisiones.
- Emprendedurismo.

¿Qué beneficios ofrece este Programa?

- Mejorar el perfil profesional.
- Obtener herramientas para alcanzar el siguiente nivel en la organización.
- Superarse personal y laboralmente.
- Apalancar el crecimiento.
- Alcanzar nuevos desafíos, proyectos y responsabilidades.
- Desarrollar el potencial creativo e innovador..

Objetivos del Programa

Generales

- Implementar las plataformas digitales para la gestión de negocios online.
- Adquirir conocimientos para desarrollar el marketing digital de una empresa, marca personal o emprendimiento.
- Desarrollar una mirada estratégica sobre el ecosistema digital y ganar propensión a la medición de resultados.

Específicos

- Aplicar herramientas y recursos para potenciar la presencia digital de la marca.
- Categorizar el ecosistema digital para la estrategia de negocio online.
- Identificar las principales métricas del comercio electrónico y el social media.
- Conocer los conceptos clave de la Ciencia de Datos aplicada a los negocios.
- Crear campañas publicitarias y contenido para medios digitales.

Destinatarios

- Profesionales graduados en distintas disciplinas que quieran llevar sus negocios al mundo digital, o bien que deseen optimizar y potenciar la presencia online actual, ya sea de una empresa, marca persona o emprendimiento; o entusiastas del mundo 2.0.
- Consultores que quieren seguir el ritmo de las tecnologías y aggiornarse en nuevos recursos digitales y tendencias innovadoras.
- Empresarios y emprendedores que buscan desarrollar negocios en torno al universo digital, en busca de oportunidades de crecimiento y de mercado.
- Líderes de departamentos comerciales, de comunicación, administrativos o afines que deseen incentivar la transformación digital de la empresa.
- No es necesario conocimientos avanzados en marketing o tecnologías.

Metodología de enseñanza

- Clases sincrónicas semanales con MS Teams, de 3 horas.
- Actividades de análisis y debate colaborativo de temas (puede ser individual o grupal).
- Trabajo en Equipo con transferencia al contexto laboral o profesional.
- Lectura de capítulos de libros, artículos de publicaciones de negocios y notas técnicas.

Plan de estudio

Módulo 1 - Ecosistema Digital

- El ecosistema digital.
- Principales conceptos para comprender el mundo 2.0.
- Marketing 4.0 y 5.0.
- Nuevos modelos de negocios y de monetización.
- Nuevos roles.

Módulo 2 - Transformación Digital

- IA Aplicado a organizaciones.
- Nuevas tendencias.
- Introducción a metodologías ágiles.

Módulo 3 - Customer Experience

- Experiencia de cliente omnicanal.
- Estrategia Customer Centric.
- Fases de la experiencia de cliente.
- Herramientas de CX.

Módulo 4 - Plan de Marketing Digital

- Cómo armar un Plan de Marketing Digital.
- Buyer persona: identificando al perfil digital.
- Funnel de Conversión y Consumer Journey.
- Medios propios, ganados, compartidos y pagados.

Módulo 5 - Generación de Contenido

- La nueva conversación digital.
- El contenido es el rey.
- Creación de una estrategia para plataformas digitales.
- Idear para generar contenido de valor.

Módulo 6 - Storytelling de marca

- Definición y Beneficios.
- Estructura y tipos de relato.
- Arquetipos de marca.
- Casos.

Módulo 7 - LinkedIn

- Desarrollo de la marca personal.
- Cómo optimizar el perfil.
- Consejos y contenido para conectar y vender.
- Company Page y soluciones para empresas.

Módulo 8 - Sitio Web y Tienda Online

- Omnicanalidad.
- Sitio Web y Tienda Online.
- Parámetros de diseño UX – UI.
- Plataformas disponibles para crear una tienda.

Módulo 9 - Google Analytics

- Mediciones básicas.
- Introducción a la plataforma.

Módulo 10 - Publicidad en Meta (Facebook e Instagram)

- Introducción al ecosistema Meta.
- Business Suite.
- ¿Cómo diseñar campañas?

Módulo 11 - Publicidad en Meta (Facebook e Instagram)

- Estructura de campaña y objetivos.
- Diseño de anuncios efectivos.
- Primeros pasos en el Administrador Comercial.

Módulo 12 - Publicidad en Google Ads 1

- SEO y SEM.
 - Introducción a Red de Búsqueda y Red de Display.
 - Objetivos publicitarios.
 - Estructura de Campaña y Palabras clave.
- .

Módulo 13 - Publicidad en Google Ads 2

- Cómo generar anuncios efectivos.
- Campaña en Red de Búsqueda.
- Aproximación a la plataforma de Google Ads.

Módulo 14 - E-mail Marketing

- Las campañas de e-mail marketing.
- Consejos para su implementación.
- Cómo comunicar para vender y fidelizar.
- ¿Qué plataformas hay disponibles?
- Automatización.

Módulo 15 - Ciencia de Datos para Negocios

- Big Data y Small Data.
- Data Science y Business Intelligence.
- Modelos descriptivos y predictivos y su aplicación en los negocios.

Módulo 16 - Trabajar con datos - Power BI

Cuerpo docente



Marianela Lavate

- Magíster en Ciencia de Datos e Innovación Empresarial, CAECE. Licenciada en Ciencias de la Comunicación, UADE.
- Especialista en Marketing, desarrollo de Storytelling, Estrategia de Marca y Generación de Contenido, Oratoria y Comunicación efectiva.
- Docente universitaria en posgrado y grado. Brinda capacitaciones a empresas y organizaciones varias.
- Co-fundadora de Hula Digital, consultora enfocada en Marketing y Negocios online.
- Es periodista freelance, con orientación en emprendedurismo, pymes y tecnología. Escribió para medios como Revista Pymes, Ámbito Financiero, El Cronista Comercial, Revista Noticias y El Economista, entre otras publicaciones, tanto gráficas como digitales.

Cuerpo docente



María Sol Boeri

- Maestría en Ciencias de Datos e Innovación Empresarial, CAECE.
- Licenciada en Marketing, UADE.
- Co-fundadora de Hula, agencia de comunicación digital y consultoría digital. Co fundadora de Marketineras, espacio de divulgación de prácticas relacionadas con Marketing.
- Experta en Marketing Digital, trabajando en conjunto con diversas empresas y proyectos.
- Docente universitaria de materias con foco digital: Plataformas y Negocios Web, Marketing Directo, Marketing Digital. Experiencia docente de cursos de Marketing y Marketing Digital para Escuela de Arte Multimedial Da Vinci, UTN, UPE.
- Capacitación in company para diversas empresas argentinas y de LATAM.



Federico Dappiano

- MBA y Master en Dirección Estratégica de la Información, UADE Business School.
- Certificado en Scrum y SAFe.
- Amplia experiencia en estrategia, transformación digital y gestión de proyectos. Experto en impulsar la digitalización en organizaciones globales y locales, creando planes estratégicos y colaborando estrechamente con C-levels para lograr resultados empresariales excepcionales.
- Docente universitario en diferentes casas de estudio.

Requisitos de Admisión

- Completar la solicitud de Admisión.
- Presentar Currículum Vitae.
- Entrevista de admisión, en caso de ser requerida.

Condiciones de Certificación

Quienes cumplan con el 75% de asistencia al programa, recibirán su certificado de Participación.

Valor y forma de pago del programa

Consultar en:



posgrados@uade.edu.ar



11 6210-4814

Cursos y programas que no constituyen carreras de posgrado en los términos del Art. 39 de la Ley de Educación Superior N° 24.521 y de la Resolución Ministerial 160/11





UADE BUSINESS SCHOOL



Lima 757 / Libertad 1340 (CABA)



uade.edu.ar/sites/business-school/capitacion-ejecutiva/

