

Marketing Digital 360°

Virtual

Marketing Digital 360°

Acerca del programa

Desde la pandemia y hasta nuestros días las circunstancias sociales han llevado a varias empresas a emprender nuevas iniciativas que condujeran sus negocios hacia los clientes a través de canales alternativos a los habituales.

Es por ello que la digitalización en la comercialización de productos y servicios; el posicionamiento en la web y la comunicación a través de las plataformas de social media constituyen un eje fundamental para el desarrollo de estrategias de captación y fidelización de clientes.

El Programa de capacitación en Marketing Digital 360 ofrece una amplia mirada en los temas principales que debemos considerar para no incurrir en lo que normalmente llamaos miopía del marketing. Estar al tanto hacia dónde va el mercado y hacia dónde deberíamos ir con nuestras propuestas es primordial.

Inicio: Junio 2025

Finalización: Agosto 2025

Jueves, de 19 a 22 hs.

¿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

Al finalizar este curso, los alumnos habrán desarrollado o fortalecido competencias para:

- Comprender el marco socio cultural en el cual se enmarcan las soluciones digitales de hoy día.
- Identificar la importancia creciente para cualquier negocio de lograr un buen posicionamiento en la web.
- Reconocer los distintos modelos de negocios vigentes en internet.
- Comprender las diferentes acciones y medios de comunicación propicios para la impulsión online de productos y marcas.
- Entender la forma en que empresas y negocios se exponen y comunican a través de los medios digitales.
- Disponer de los conceptos y conocer las herramientas esenciales para le ejecución de campañas de marketing digital.
- Analizar las diferentes herramientas, medios y soportes de comunicación en internet para las empresas en el ejercicio de sus comunicaciones de marca y su contacto con el cliente.
- Fomentar la comprensión de las formas pertinentes de comunicación a través de distintos medios y plataformas digitales para estrategias de negocio eficaces
- Sentar las bases para una criteriosa gestión de la comunicación en redes sociales aumentando las tasas de engagement.
- Ofrecer una mirada completa acerca de las comunicaciones integradas de marketing digital.

Destinatarios

Profesionales, responsables de Marketing, jefes de producto, ejecutivos de empresa, emprendedores y toda aquella persona que desde su labor diaria en el área de gestión de negocios, comunicación y recursos humanos requieran de los conocimientos **básicos y elementales para la comprensión y la generación de negocios y comunicaciones digitales.**

El programa contiene inglés técnico aplicado al marketing y al entorno digital. Parte del material, casos, videos y bibliografía se encuentran también en inglés.

El programa es meramente introductorio, haciendo hincapié en el aspecto estratégico y no en la aplicación real por parte de los asistentes.

No se precisa conocimientos previos sobre el uso de plataformas digitales o sobre marketing.

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

- Transformación digital: Estrategia Multicanal versus Omnicanal – Comportamiento del consumidor online – Negocios analógicos y complementos digitales.
- Web marketing: Proceso estratégico de creación de sites acorde a modelo de negocios. Diseño de contenido - UI - ID - UX. Claves en la gestión de funcionalidad de sitios. Diversidad en la tipología y en los objetivos comunicacionales y comerciales de las diferentes webs.
- Posicionamiento en sitios web (SEM & SEO): claves para la realización de anuncios en Google Ads para sitios web, link building, customer journey, funnels de conversión, entre otros.
- Social Media Marketing: cómo gerenciar campañas orgánicas e inorgánicas acorde a objetivos de engagement, conversiones, tráfico, branding.
- Social Media Content: Tendencias en el proceso estratégico y creativo en la elaboración de contenido para plataformas sociales.

- Storytelling: utilización del recurso para generar engagement, tráfico y brand awareness.
- Gamification: cómo obtener participación y traccionamiento a partir del uso del juego.
- Realidad Aumentada y Realidad Virtual aplicada a web y Social Media.
- Social Media Plan: tips para elaborar un plan estratégico en redes.
- Influencer Marketing: Cómo aplicar estrategias de contenido, conversiones y tráfico a partir de influencers. Cómo identificar influencers.
- Inteligencia artificial aplicada a las redes. Cómo utilizar la IA en la redacción de copys.
- Métricas: cómo establecer un plan acorde a las métricas de evolución de mi estrategia.

Cuerpo docente



Ozu, Pablo

- Profesor de Marketing y Marketing Digital en UADE Business School.
- MBA, Universidad del CEMA.
- Licenciado en Relaciones Públicas, Universidad John F. Kennedy.
- Posgrados en la Industria de Entretenimiento y los Medios, Universidad de Palermo.
- Es especialista en Marketing de Entretenimientos con proyectos realizados en la industria en espectáculos musicales, de diseño, TV y cine.
- Director General de cuentas en Comacs Argentina SA, agencia de marketing especializada en Digital Marketing, Contact Center y BTL Tecnológico. Consultor de marketing y speaker especializado en marketing digital y marketing ortodóntico, con múltiples seminarios dictados en Buenos Aires, Perú, Uruguay, Chile, El Salvador y Colombia, entre otros.



Boeri, María Sol

- 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.

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/

