

# Diplomatura en Marketing

*De lo básico a la Internacionalización*

**Duración:** 6 Meses

**Cantidad de clases:** 50

**Duración de las clases:** 90 minutos

**Destinatarios:**

Empresarios, emprendedores, estudiantes, aficionados, marketers, consultores de negocios, mentores, personas que quieren abrir su propia agencia de marketing, y personas que quieren iniciar su primer negocio.

*La capacitación  
se desarrollará en  
**tres módulos,**  
a saber.*

**1**

## Entendé tu Negocio

- Plan de Marketing
- Plan de Negocio
- Estrategia de Venta
- Estrategias
- Outbound Marketing
- Inbound Marketing
- Medición de Estrategias
- Planificación, desarrollo

**2**

## Entendé a tu Cliente

- Buyer Persona
- Target
- Embudo de Venta
- Audiencia: ¿los seguidores son clientes?
- Post Venta
- CRM
- Customer Journey

**3**

## Entendé Internet

- Desarrollo Web Tienda Online
- Introducción al SEO
- Universo Google: ¿Cómo funciona el motor de búsqueda? Palabras Clave
- Gestión de anuncios
- Email Marketing
- Tipos de Redes Sociales
- Anuncios en Redes Sociales
- Gestión y desarrollo de estrategia de ventas por redes Sociales

# Fundamentación

Gracias a la tecnología de la comunicación, estamos asistiendo al mayor grado de conexión entre las personas en la historia de la humanidad. La hipercomunicación atraviesa cada nodo del complejo entramado sociocultural, siendo el marketing y la publicidad uno de sus principales focos.

La Diplomatura en Marketing: -de lo básico a la internacionalización- está sustentada en una propuesta didáctica pedagógica constructivista. Se abordan contenidos conceptuales y procedimentales, relacionados con el análisis y la comprensión de los procesos sociales que atraviesan y conforman las formas actuales de mercadeo.

## Objetivos:

Por ello, la formación responde eficazmente a las necesidades de conocimiento de quienes quieran ostentar roles en una actividad cuyas formas imperantes pasaron a ser líquidas, no estructuradas y libres de barreras físicas y/o conceptuales para construir sus procesos.

### Generales

- Formar personas que posean conocimientos teóricos, metodológicos y procedimentales necesarios para la gestión desarrollo de estrategias de marketing e internacionalización empresarial.
- Diseñar propuestas encaminadas a la formación de actitudes humanas, que permitan el crecimiento personal y profesional de los educandos.

### Específicos

- Formar personas con aptitud para desarrollar Planes de Negocios y Marketing Digital.
- Formar personas con aptitud para comprender el funcionamiento de las herramientas de publicidad, difusión y posicionamiento de la marca en Internet.
- Promover la capacidad analítica, crítica y creativa para el desarrollo y evaluación de proyectos de negocios por internet y de estrategias de marketing digital.
- Contribuir al debate público sobre la incidencia del paradigma digital en las formas de intercambio comercial y el consumo.

# Cronograma y Esquema de Clases

## Mes 1: Introducción al Marketing

Introducción al Marketing y formas de venta.  
Plan de negocio.  
Plan de marketing.  
Estrategias.

## Mes 2: Marca

¿Por qué tener una marca?  
Manual de marca.  
Manual de estilo de marca.  
Registración.  
Internacionalización de la marca.

## Mes 3: Cliente

Target.  
Buyer Persona.  
Audiencia: ¿los seguidores son clientes?  
Embudo de venta.  
Customer Journey.  
CRM.

## Mes 4: Planificación y Medición

Estrategia de Venta.  
Inbound Marketing.  
Outbound Marketing.  
Planificación, desarrollo y medición de estrategias.

## **Mes 5: Personalidad web**

Desarrollo Web. Tienda Online.  
Universo Google: ¿Cómo funciona el motor de búsqueda?  
Palabras Clave.  
Introducción al SEO.  
Gestión de anuncios.  
Email Marketing.

## **Mes 6: Social Media**

Tipos de Redes Sociales.  
Gestión y desarrollo de estrategia de ventas por Redes Sociales.  
Anuncios en Redes Sociales.  
Herramientas de medición en cada red.

### ***Requisitos de aprobación:***

Presencia en el 75% de los encuentros y aprobación de todos trabajos prácticos.

