

Título	Marketing digital.
Modalidad de la formación	Diplomado
Frase de enganche	Implementa herramientas y estrategias que permitan multiplicar las ventas en tu negocio, usa el marketing digital como aliado para hacer que tu empresa crezca al ritmo que el mercado lo requiere.
Elementos a considerar en la imagen gráfica del programa	Redes sociales, comercio electrónico (algo novedoso que impacte públicos de todas las edades)
Unidad académica responsable	Ciencias Empresariales- Sede Neiva
Elementos de entrada para el diseño y desarrollo del programa	Necesidades académicas de la comunidad institucional de la María Cano.
Presentación o justificación	<p>La virtualidad ha tenido un gran impacto en esta década, especialmente en los 2 últimos años, la pandemia ha llevado a que el comercio se reinvente, convirtiendo las redes sociales y plataformas digitales una herramienta de interacción y ventas más cercanas a los usuarios. El marketing digital toma gran importancia porque permite entender la dinámica de la actualidad en cuanto a la generación de estrategias necesarias que se requieren para cumplir los objetivos de un negocio.(Melendez, 2018)</p> <p>El crecimiento de Internet ha generado cambios significativos en todos los sectores, las herramientas digitales son usadas cada vez más, creado una cultura digital en las personas.(Arbelaez, 2017)</p> <p>Por su relevancia actualmente se hace necesario comprender las características y usos de diferentes plataformas digitales, y que especialmente genere una comprensión en la utilización de herramientas del marketing digital estratégico para aplicar el aprendizaje en tu vida profesional.(Durante et al., 2019)</p> <p>El diplomado está diseñado para toda persona que quiera y necesite aprender a crear estrategias de marketing digital para implementar en su trabajo y/o emprendimiento. Además, para profesionales que quieran complementar su formación, como: programadores, ingenieros, diseñadores, comunicadores, sociólogos, psicólogos, periodistas, analistas y publicistas, entre otros. Si estás dentro de alguno de estos grupos este Diplomado es el indicado!</p>

<p>Objetivos</p>	<p>General:</p> <p>Desarrollar las habilidades y conocimientos requeridos para la aplicación de estrategias empresariales sustentadas en la incorporación de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) a los negocios.</p> <p>Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocer los principales conceptos del comercio electrónico o e – commerce. • Identificar modelos de ejecución de estrategias digitales para los negocios. • Diseñar propuestas de fortalecimiento partiendo de las dinámicas digitales y de distribución de productos.
<p>Estructura del programa - Contenidos</p>	<p>Módulo I FUNDAMENTOS DEL MARKETING DIGITAL (20 horas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que es el marketing digital y como funciona en las empresas. • Quien es el nuevo cliente (Características, canales, medios digitales). Buyer Persona. • Como funcionan las ventas por internet. • Modelo de negocios digitales. <p>Módulo II REDES SOCIALES Y COMMUNITY MANAGER (30 horas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Como funcionan las redes sociales en las empresas. • Marketing en redes sociales: Facebook, YouTube, Instagram, TikTok • Estrategia para redes sociales y generación de contenidos. Marketing de contenidos. • Fundamentos de pauta en redes sociales. • Atención al cliente en redes sociales. • Qué es un Community Manager, perfil, rol y funciones. • Medición (herramientas y KPIs). • Taller práctico: Optimización de perfiles empresariales en redes sociales. <p>Módulo III E-COMMERCE Y METRICAS (30 horas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modelos de Ecommerce • Componentes de un sitio web para comercio electrónico • Plataformas para la construcción de tiendas on-line. • Posicionamiento SEO • Posicionamiento SEM • Construcción de una tienda virtual innovadora y Diferenciadora. <p>Módulo IV PLAN DE MARKETING (20 horas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis del entorno digital • Segmentación y posicionamiento

FORMACIÓN

Continua

	<ul style="list-style-type: none"> Definición de estrategias y embudo de ventas Indicadores de desempeño Taller final: Plan de marketing digital
Modalidad y metodología	Presencial
Público objetivo	El Programa está dirigido a estudiantes y profesionales de diferentes áreas del conocimiento, así como a directivos empresariales, que quieran: adquirir, ampliar y/o fortalecer su formación en las áreas del comercio y marketing electrónicos; iniciar un negocio en internet; utilizar internet como un canal de venta; o que quieran potenciar y mejorar la gestión del comercio y el marketing electrónicos existentes en sus actividades de negocio u organizaciones.
Duración del programa	100 horas
Competencias	Aplicación de estrategias empresariales incorporando TIC
Fechas de inicio y finalización del programa	3 de marzo del 2023 inicio 13 de mayo del 2023 finaliza
Días y horas de la formación	Viernes de 6:00 pm a 10:00 pm Sábados 8:00 am a 6:00 pm
Certificación	Se entregará certificado a quienes cumplan con el 80% de asistencia y realicen las actividades académicas propuestas.
Costo de la formación por persona	\$ 1.350.000