

Título	Marketing Digital
Modalidad de la formación	Taller
Frase de enganche	Aprende a impulsar tu negocio en línea con estrategias probadas en nuestro taller de marketing digital para emprendedores.
Elementos para considerar en la imagen gráfica del programa	<ul style="list-style-type: none"> • Colores vibrantes que reflejen la creatividad y dinamismo. • Imágenes de calidad tomadas con dispositivos móviles. • Iconografía moderna representativa de la tecnología y la fotografía.
Unidad académica responsable	Unidad de Innovación y Emprendimiento Sede Neiva
Elementos de entrada para el diseño y desarrollo del programa	Necesidades de los emprendedores de la comunidad de la María Cano.
Presentación o justificación	<p>En los últimos años se evidencia una fuerte influencia de la era digital en la vida cotidiana y en consecuencia esto ha afectado de manera significativa el uso eficiente de las redes sociales para el éxito del emprendimiento. La implementación de herramientas digitales para comunicar y promocionar los productos y servicios son fundamentales para el posicionamiento de marca en el mercado. Las plataformas digitales se han convertido en una vía económica y eficiente para llegar a un público amplio, siendo más fácil la interacción con clientes y consumidores.</p> <p>Se observa que el uso eficiente de las herramientas digitales permite:</p> <ul style="list-style-type: none"> Acceso de los emprendedores con clientes y consumidores Incrementa la visibilidad Interacción directa con clientes Aprovechamiento de las tendencias del mercado Mejora los niveles de competitividad en el mercado Aumento en el número de clientes Aumenta el segmento de clientes <p>Por lo anterior, para la Unidad de Innovación y Emprendimiento como promotor del emprendimiento y la innovación de la María Cano, considera relevante formar y desarrollar en los emprendedores y/o público en general habilidades para el uso de las redes sociales para promocionar sus unidades productivas</p>

	(emprendimientos) con el fin de mejorar sus niveles de impacto, ventas y desarrollo de nuevos productos.
Objetivos	<p>Objetivo General:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Generar competencias en el manejo y dominio de redes sociales a partir del diseño, ejecución de planes de contenido para la creación y análisis de campañas efectivas que permitan las interacciones y aumento de ventas en canales digitales. <p>Objetivos Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explicar el proceso de diseño de plan de contenido y la ejecución de forma efectiva en redes sociales. • Realizar ejercicios prácticos de cómo hacer campañas básicas que generen efectividad en alcance, interacciones y mensajes para la captación de seguidores y clientes potenciales. • Analizar cómo funcionan las estadísticas que brinda la plataforma para hacer la lectura de su resultado orgánico y pago en las redes sociales. • Explicar cómo se construyen estrategias y tácticas efectivas en redes sociales para aumentar sus ventas en canales digitales. • Crear redes sociales configuradas e integradas para la gestión de su negocio en la plataforma Meta Business Suite (Administrador comercial).
Estructura del programa - Contenidos	<p>El taller se desarrollará con los siguientes temas:</p> <p>Introducción y manejo de las redes sociales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definición de canales primarios y secundarios según la necesidad • Tips para el manejo y configuración del canal • Políticas y manejo adecuado para evitar bloqueos <p>Creación de contenido de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creación de contenido para emprendimientos, marcas personales • Análisis de las estrategias (atracción, interacción, contenido de valor, contenido de venta indirecta) <p>Configuración de estructura para pautas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Construcción de la información personal • Creación de la estructura apropiada según normas comunitarias

	<p>Pauta en Meta</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de anuncios • Anuncios según producto o servicio • Estrategia de campaña • Conocimiento del ecosistema del administrador comercial • Ventas por WhatsApp y RRSS. • Métricas y Datos
Modalidad y metodología	Presencial- Practico
Público objetivo	Emprendedores, empresarios y público en general.
Duración del programa	20 horas
Competencias	<p>El programa de formación permitirá a los participantes alcanzar las siguientes competencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podrán diseñar y ejecutar un plan de contenido efectivo para redes sociales • Serán capaces de crear y gestionar campañas básicas en redes sociales, optimizando las interacciones y los mensajes para atraer seguidores y clientes • Podrán interpretar estadísticas de las redes sociales • Identificarán y aplicarán estrategias efectivas para incrementar las ventas en canales digitales • Podrán configurar e integrar redes sociales de manera efectiva de Meta Business Suite para gestionar y optimizar la herramienta.
Fechas de inicio y finalización del programa	<p>Inicio: 8 de marzo 2025 Finalización: 22 de marzo 2025</p>
Días y horas de la formación	<p>En los siguientes horarios 8 y 15 de marzo: jornada mañana 8 am a 12 m Jornada tarde 2 p.m. a 6 p.m. 22 de marzo jornada mañana 8 a.m. a 12 m.</p>
Certificación	Se otorgará certificación digital del curso a quienes cumplan con mínimo, el 80% de asistencia y realicen las actividades académicas propuestas.
Costo de la formación por persona	\$ 124.000

<p>Profesores, docentes, conferencistas o tutores del programa</p>	<p>Edward Rodríguez Barragán, Profesional en Mercadeo y Publicidad Certificado en IA para Entornos Educativos por Florida International University FIU</p> <p>Profesional en Mercadeo y Publicidad con énfasis en Nuevas Tecnologías, con amplio conocimiento en Inteligencia Artificial y desarrollo de modelos de negocio innovadores. Cuenta con una sólida experiencia en la integración de estrategias de marketing digital y tecnologías emergentes, liderando la transformación digital en diversas industrias, incluyendo entornos educativos y universidades en Colombia, México y España.</p>
<p>Bibliografía para este programa</p>	<p>Bibliografía:</p> <p>Gómez D. (2017). Bueno, bonito y carito: cómo diferenciarse para dejar de competir por precios. Editorial Ediciones B</p> <p>Jürgen K. (2019). Véndele a la mente y no a la gente. Editorial Paidós</p>
<p>Elaboración, revisión, aprobación y validación del diseño y desarrollo del programa</p>	<p>Elaboró: Yeim Dufranny Narváez Vargas y Leonardo Fabio Medina Ortiz Revisó: Diana María Salazar, directora de sede Neiva Aprobó: Luis Horacio Escobar Correa, Vicerrector (e) de Extensión y Proyección Social Validó: Juliana Benjumea Arango, Coordinadora de Extensión</p>

CONTROL DE CAMBIOS AL DISEÑO Y DESARROLLO DEL PROGRAMA

Fecha del cambio	Cambio realizado	Justificación del cambio	VB de quien aprueba el cambio