centrum PUCP ESCUELA PARA LOS BUENOS NEGOCIOS

Executive Education ONLINE

CURSO CORTO EDEX

Plan de Marketing Digital

Inicio:
Martes 3 de Agosto

Frecuencia:
Semanal

Horario:
19:00 - 22:30

¿Qué es un **EdEx?**

Son cursos diseñados para, en corto tiempo, fortalecer tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

Ventajas

- Ocho semanas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una vez por semana.
- Diversidad temática con cinco áreas de especialización e inicios durante todo el transcurso del año.
- Clases dictadas en tiempo real Vía Zoom y mediante la plataforma de aprendizaje Canvas.
- Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.

Certificación **Progresiva**

Conoce nuestros cursos obligatorios 2021

Certificado de Estudios Ejecutivos

Aprobar 4 Cursos Cortos Edex
1 curso obligatorio + 3 cursos libres de la misma área en 1 año calendario.

Diplomatura de Estudios

Aprobar 8 Cursos Cortos Edex
3 cursos obligatorios + 5 cursos libres de la misma área en 2 años calendario.

Finanzas, Contabilidad y Economía

- Análisis de Estados Financieros y Flujo de Caja
- Finanzas para no Especialistas
- Gestión de Créditos y Cobranzas
- Costos y Presupuestos
- Dirección Financiera y Controlling
- Finanzas Corporativas
- Gestión del Riesgo Crediticio
- Planeamiento Financiero

Estrategia, Liderazgo y Dirección

- Administración y Organización
- Liderazgo y Coaching Empresarial
- Habilidades Directivas para el Ejecutivo Moderno
- Indicadores de Gestión
- Inteligencia Emocional, Neurociencias y Mindfulness
- Gestión de Personal y la Ley Laboral
- Recursos Humanos 3.0
- Negociación Estratégica

Marketing, Ventas y Gestión Comercial

- Gerencia de Marketing
- Key Account Management & Trade Marketing
- Gestión de Créditos y Cobranzas
- Marketing Digital
- Gerencia de Ventas
- Estrategias de Ventas B2B
- Estrategias de Ventas Efectivas: Un paso adelante de la Competencia
- Gestión de Productos, Innovación y Branding

Operaciones, Logística y SCM

- Gerencia de Operaciones
- Gerencias de Recursos Logísticos: Compras, Almacenaje y Transporte
- Supply Chain Management
- Gestión de Proyectos
- Logística de la Producción de Bienes y Servicios
- Gestión y Mejoramiento de Procesos
- Gestión de Mantenimiento
- Gestión Avanzada de Compras

Tecnologías, Emprendimiento e Innovación

- Proyectos Ágiles con Scrum y Kanban: Utilizando la Metodología LEGO® SERIOUS PLAY®
- Design Thinking: Usando el Método LEGO® SERIOUS PLAY®
- Gestión de la Innovación y Rediseño de Negocios
- Transformación Digital Empresarial
- Management 3.0: Un nuevo Modelo de Liderazgo y Gestión
- Innovación y Emprendimiento con Design Thinking & Lean Startup
- Innovación en Finanzas: Fintech y Banca Digital
- Business Analytics & Optimización

Descripción del **Programa**

El nuevo ecosistema digital ha revolucionado la manera como las marcas y los consumidores se interrelacionan. El acceso casi ilimitado de los consumidores a fuentes de información a través de plataformas como redes sociales, micrositios, dispositivos móviles, entre otros, ha creado un consumidor más exigente y consciente de su poder frente a las marcas.

En este contexto, las empresas ya no deben enfocarse únicamente en métodos tradicionales de marketing, comunicación y publicidad. Así, la creación de un plan de marketing digital y la integración de este dentro de la estrategia global de marketing se han convertido en una práctica obligatoria para todas aquellas empresas y emprendimientos que quieran alcanzar sus objetivos y fortalecer el engagement con sus consumidores.

Objetivo

Brindar al alumno los conocimientos necesarios para desarrollar un Plan de Marketing Digital, comprendiendo su importancia dentro de los objetivos integrales de marketing y su carácter crítico dentro de la estrategia del negocio.

Dirigido a

Este curso está dirigido a profesionales de marketing, comunicación, y usuarios que quieran mejorar sus prácticas digitales, desarrolladores de productos, profesionales web que desean ampliar sus conocimientos profesionales, emprendedores y a todas aquellas personas que deseen mejorar su actividad y gestión online de una manera profesional.

Perfil del **Participante**

Área temática: Marketing, Ventas y Gestión Comercial

34
Años de edad

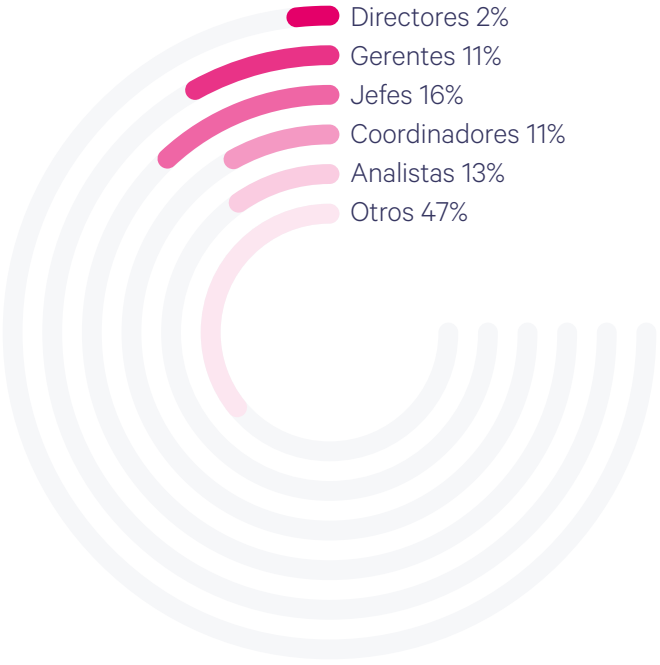
08
Años de experiencia

Sexo

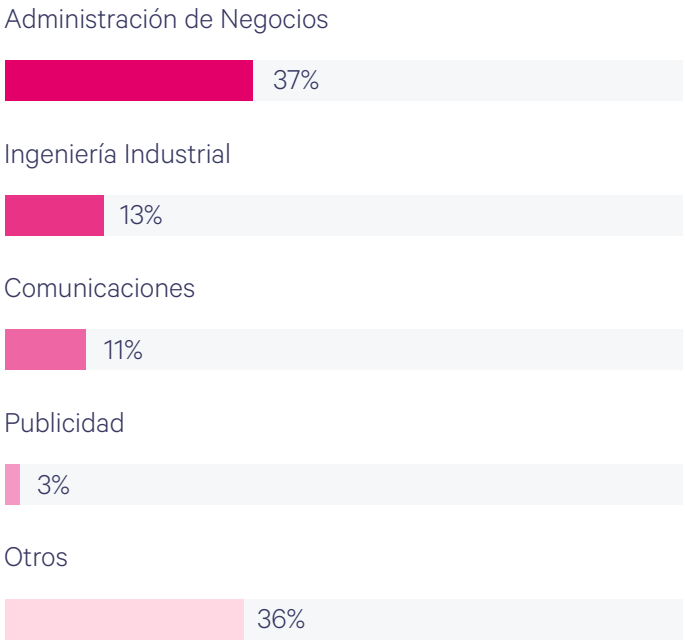
59% Mujeres

41% Hombres

Cargo



Especialidad



Información recogida en base a los alumnos del período 2019-2021

Ruta de **Aprendizaje**

SESIÓN 1 y 2
Martes 3 de agosto

Introducción al Curso. Análisis de situación y definición de objetivos estratégicos

- Análisis del mercado y la situación actual de la empresa.
- Alineamiento a objetivos estratégicos de la organización.

SESIÓN 3 y 4
Martes 10 de agosto

Definición de la estrategia

- Nuevas tecnologías que complementan la estrategia de marketing digital.
- Definición de objetivos SMART.
- Canales y Medios Digitales disponibles.
- Tipos de audiencia, Growth Hacking.
- Marketing Automation.

SESIÓN 5 y 6
Martes 17 de agosto

Plan de Adquisición: Alcance en Medios

- SEO y SEM, Social Ads.
- PR.
- KPIs: Visitantes únicos, Valor por visita, Fans / Seguidores.

SESIÓN 7 y 8
Martes 24 de agosto

Plan de Acción: Estrategia de Contenido

- Content Marketing.
- Herramientas interactivas.
- KPIs: Lead conversion rate, Tiempo de navegación, Interacciones.

SESIÓN 9 y 10
Martes 31 de agosto

Plan de Conversión: Incrementar Ventas

- Remarketing.
- E-Commerce.
- Influencia on/off.
- KPIs: Revenue, ticket promedio.

SESIÓN 11 y 12
Martes 7 de septiembre

Plan de Conversión: Incrementar Ventas

- Social proofs.
- CX.
- KPIs: Recompra, Satisfacción y lealtad. Recomendaciones.

SESIÓN 13 y 14
Martes 14 de septiembre

Plan de Control y Análisis de Resultados

- Google Analytics.
- Facebook Anañytics.
- KPIs: CAC, LTV, ROI.

SESIÓN 15 y 16
Martes 21 de septiembre

- Presentaciones Trabajo Aplicativo Final

CENTRUM PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. Cualquier eventual cambio en la programación les será comunicado oportunamente.

Docente del **Programa**

Giulio Marchena Sekli

El profesor Marchena es Master of Business Administration (MBA) por la escuela de negocios CENTRUM PUCP Business School y EADA Business School de Barcelona y candidato a Doctor of Business Administration (DBA) por la escuela de negocios CENTRUM PUCP Business School. Certificado en Gestión de Proyectos, Mejores Prácticas ITIL y tecnologías Microsoft.

En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como consultor senior en Microsoft Perú. Jefe de Proyectos en la consultora española Gesfor Osmos. Gerente Adjunto de Gestión de Servicios de TI y Gerente Adjunto de Arquitectura Empresarial en el Banco de Crédito del Perú (BCP). Actualmente se desempeña como Gerente de Arquitectura Banca Minorista en el BCP y como Jefe de Marketing e Information Worker en Microhelp Perú.

En relación a su experiencia como docente ha impartido cursos desde hace más de 12 años en las siguientes instituciones: Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Microhelp, Cámara de Comercio de Lima, Cibertec y actualmente en CENTRUM PUCP Business School en las direcciones de Operaciones, TI y Marketing.

¿Te quedaron dudas?

Contáctanos y una asesora de capacitación
se comunicará contigo.

executive.centrum@pucp.edu.pe
+51 959 179 180

unicon
CONSORTIUM FOR UNIVERSITY-BASED
EXECUTIVE EDUCATION

Centrum PUCP, miembro de UNICON,
entre las Top 100 referentes en Educación
Ejecutiva a nivel mundial.

centrum PUCP
ESCUELA PARA LOS BUENOS NEGOCIOS

Executive Education
ONLINE