

Diplomado en

Marketing Digital



PRESENTACIÓN DEL DIPLOMADO

Una de las razones por las que el marketing digital se está apoderando de los canales de comercialización tradicionales es la capacidad de las herramientas de marketing en Internet para interactuar con audiencias específicas en tiempo real. El compromiso de cualquier forma es lo que sus clientes esperan recibir cuando interactúan con su marca o negocio.

¿QUIÉN SE BENEFICIARÁ DEL DIPLOMADO?

Este diplomado está dirigido a los profesionales y ejecutivos con formación en distintas disciplinas del área de administración, marketing y las comunicaciones; así como a los emprendedores que deseen potenciar sus habilidades en la gestión del marketing digital y comercio electrónico. En realidad, todo el mundo se puede beneficiar de los conocimientos y herramientas proveídas por este diplomado ya que todos de una forma u otra vendemos algo, ¡todos! Vendemos cosas, servicios, ideas y hasta nosotros mismos. Cuando creamos y construimos nuestra marca personal para obtener mejores empleos, por ejemplo, estamos vendiendo, y la manera más efectiva de hacerlo es incluir, dentro de nuestro "arsenal" de herramientas, el Marketing Digital.

¿QUÉ OBTENDRÁS DE ESTE DIPLOMADO?

- Incrementar radicalmente los resultados y el retorno de la inversión de los esfuerzos publicitarios y de marketing.
- Incrementar Las ventas más allá de lo habitual.
- Posicionar de una manera poderosa la marca empresarial, institucional y personal
- Estar "al día" en un mundo extremadamente cambiante y complejo
- Desarrollar habilidades para la comprensión, análisis, diseño y evaluación de propuestas innovadoras en marketing digital utilizando las nuevas tecnologías.
- Conducir estratégicamente los procesos de innovación de su empresa para alcanzar nuevas oportunidades en otros mercados o modelos de negocios.



Este diplomado corresponde al curso MAR4721: E-Marketing (En español: Mercadeo electrónico)

MODALIDAD

Modalidad: Presencial sabatina

Duración: 4 semanas

Requisitos: No se requiere formación o experiencia específica



CONTENIDO:

I. Principios básicos del marketing digital

- Paradigmas e hitos
- Tendencias
- Marketing digital versus marketing tradicional

II. Psicología del consumidor digital

- Neuromarketing y Neuroventas

III. SEO: optimización en buscadores

- Estrategia de posicionamiento en buscadores

IV. Google AdWords

- Qué es, cómo utilizarlo

V. Marketing en redes sociales

- Marketing de contenidos e inbound marketing
- Casos de éxito

VIII. Relaciones públicas

- Buenas prácticas: posicionando y comunicando una marca online

IX. Marketing de afiliación

- ¿Cómo funciona?
- Tipos de promoción para el marketing de afiliados

X. E-mail Marketing

- Tipos de comunicación vía e-mail
- Estrategias efectivas
- Inteligencia de clientes

XI. Comercio Electrónico

- Logística, inventarios, servicio al cliente



KEISER | EDUCACIÓN
UNIVERSITY | CONTÍNUA