

DIPLOMADO EN MERCADEO DIGITAL E E-COMMERCE UN TICKET PARA EL FUTURO UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA

JUSTIFICACIÓN

En las tendencias del siglo XXI el Mercadeo Digital se ha convertido en una herramienta fundamental para el éxito comercial de los negocios. Este diplomado permite conocer técnicas, estrategias y tácticas para llegar a los clientes objetivo.

OBJETIVOS

- Entregar herramientas teórico prácticas para fortalecer las competencias en Mercadeo Digital e E-Commerce en los participantes.

METODOLOGÍA

El programa tiene una intensidad de NOVENTA Y SEIS (96) horas, las cuáles serán impartidas por los conferencistas en sesiones síncronas a través de la plataforma de videoconferencia TEAMS. Las clases están diseñadas bajo una metodología totalmente práctica que permite el aprendizaje en entornos reales, mediante lecturas, estudio de casos, talleres de aplicación, simulaciones de rol, trabajos en grupo, entre otras prácticas.

CONTENIDO DEL PROGRAMA

Módulo 1: Mercadeo Estratégico apoyado con Simulador

Duración: 24 horas

Créditos: 2

Contenido:

- Análisis de capacidades del equipo gerencial
- Formulación de Misión, Visión y objetivos estratégicos.
- Plan Estratégico de penetración.
- Posicionamiento Competitivo.
- Análisis factores de calidad de los datos de Investigación de mercados.
- Análisis de Segmentos por necesidades y beneficios esperados (Quality function Deployment, QFD)
- Diseño de asociaciones primarias de marca, Logotipo, Isótipo, Mantra de marca.
- Posicionamiento de Marca.
- Formulación de Estrategia de Recursos Humanos.
- Estrategia de Producción

Creación de Valor

- Portafolio de Producto
- Funciones de valor compensatorio y no compensatorio.
- Elasticidad valor.

- Ciclos de Vida de Producto.

Captura de Valor

- Elasticidad y sensibilidad precio.
- Valor Percibido.
- Menú de Precios.

Comunicar Valor

- Plan de Medios
- Alcance, Frecuencia y Afinidad.
- Efectividad Publicitaria.

Entrega de Valor

- Integración de Canales
- Estrategias de Punto de Venta.
- Balance Scorecard: Atractivo de Mercado, Generación de Riqueza, Satisfacción del Consumidor.
- Business Plan.

Módulo 2: Emprendimiento Digital e E-commerce

Duración: 24 horas

Créditos: 2

Contenido:

- Qué es el Emprendimiento.
- Clases de Emprendimientos y emprendedores.
- Por qué es importante el Emprendimiento.
- Era del Conocimiento.
- Cultura del Fracaso.
- ¿Por qué hay que crear y por qué es importante para nuestro país?
- La innovación como motor creador de soluciones a problemas presentes en el mercado.
- Aspectos más importantes y relevantes para tener éxito en un Emprendimiento.
- ¿Cómo aprender de los Fracayos y convertirlos en propulsores de innovación?
- Guía de Trabajo, Ejemplos reales.
- Modelos de Negocio.
- Gestión Empresarial general.
- Indicadores Financieros más importantes.
- OKR's más relevantes.
- Formular un problema y una solución innovadora.
- Realizar una Presentación clara, fluida, con dominio del tema, tono de voz convincente y uso eficiente de medios técnicos.
- Estrategias E-Commerce y aplicación de las mismas.

Módulo 3: Performance Marketing

Duración: 24 horas

Créditos: 2

Contenido:

- Transformación digital empresarial | Conceptos del Marketing Digital | Funnel de Marketing

| Desarrollo del Plan de Marketing Digital | Momento cero de la verdad | Micro-momentos (Comprendiendo el ecosistema digital y su importancia en la estrategia de marketing corporativo).

- Conceptos del Performance Marketing | Proceso en Campañas de Performance Marketing | Mix de Medios para el Performance Marketing | User Experience (UX) | A/B Testing | Test Multivariable (Impacto del Performance Marketing en las ventas).
- Importancia del Inbound Marketing | Pasos para una Campaña de Inbound Marketing Exitosa | Definición del Buyer Persona | Identificación del Buyer Journey | Creación de Contenido de Calidad | Distribución del Contenido | Community Management de resultados (Importancia del Inbound y Content Marketing dentro de la estrategia de mercadeo digital)

Módulo 4: Transformación Digital

Duración: 24 horas

Créditos: 2

Contenido:

- El Consumidor Digital, partiendo de información de investigaciones, reportes y análisis del consumidor se dimensionan las variables que se han modificado con el consumidor del siglo XXI. Taller de identificación de insights. (Comportamiento Digital).
- Los escenarios donde juega la transformación digital: Entender las tendencias que están habilitando esta dinámica y comprender los escenarios donde está teniendo lugar esta poderosa transformación (Comportamiento Digital).
- Las oportunidades en la transformación digital: Creando nuevo valor y capturando valor con mayor efectividad (La oportunidad Digital).

NOTA

Los catedráticos encargados de cada uno de los módulos tienen amplia experiencia académica y profesional que permite hacer la aplicación de los conocimientos en forma práctica en el desarrollo de cada temática.

*La Universidad Externado de Colombia se reserva el derecho de modificar la nómina de docentes.

PROGRAMACIÓN DE CLASES

Horario: martes, miércoles y jueves de 5:30 pm a 9:30 pm.

Fecha de inicio: martes, 12 de julio de 2022

Fecha de Finalización: martes, 6 de septiembre de 2022

REQUISITOS PARA SER BENEFICIARIO DE LA CONVOCATORIA MINTIC

1. Ser ciudadano colombiano.
2. Realizar el proceso de preinscripción en el programa a través del siguiente enlace: https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=mk2UO1EQhUawnZqV7i29mbLiqf_ODU5BsQD6boy8SHJUQ0dXWIZKMEY3NENBtk1TVUxQCQVNJQjhSVi4u
3. Descargar el recibo de pago de acuerdo a procedimiento adjunto. (Ver archivo PDF)
4. Tener estudio en CIFIN con resultado aceptado en el momento de la inscripción no mayor a 90 días. Ya sea para el aspirante o un deudor solidario.

Link instructivo Cifin: <https://web.icetex.gov.co/documents/20122/687162/instructivo-cifin-convocatoria-diplomados.pdf>

5. Deudor solidario aceptado (de lo contrario el aspirante no será aceptado como beneficiario de la convocatoria).

PROCEDIMIENTO PARA LA INSCRIPCIÓN A LA CONVOCATORIA

1. Leer detenidamente los términos de la convocatoria, el reglamento operativo de la convocatoria, publicados en las páginas WEB www.icetex.gov.co y las especificaciones referidas por la Universidad Externado de Colombia en el presente correo electrónico.
Convocatoria: <https://web.icetex.gov.co/documents/20122/687162/Texto-de-la-Convocatoria-Diplomados-Fondo-Un-Ticket-para-el-Futuro.pdf>
Reglamento: <https://web.icetex.gov.co/documents/20122/687162/Reglamento-operativo-fondo-ticket.pdf>
2. Diligenciar y completar el formulario de Solicitud de Crédito a través de la página Web (www.icetex.gov.co)
3. Estar atento a los resultados de la convocatoria, y en caso de ser elegido, proceder con la legalización del crédito tal como se describe en el punto 10 de la convocatoria.

VALOR DE LA INVERSIÓN

El valor del diplomado en Mercadeo Digital e E-Commerce es de \$ 3.930.000.

Al momento de ser aprobado como beneficiario de la convocatoria por parte del ICETEX y previa validación de la Universidad Externado de Colombia, se emitirá recibo por el 10% del valor de la matrícula, es decir \$393.000.

El beneficiado deberá presentar el recibo de pago del 10% del valor del programa.

Recuerde que los cupos para cursar el Diplomado en Marketing Digital e E-Commerce son limitados y se adjudicarán, conforme a lo indicado por la convocatoria, de acuerdo al orden de aplicación realizada ante el Icetex, así como a la capacidad que para su ejecución haya determinado la Universidad Externado de Colombia.

CERTIFICADOS DE ASISTENCIA

Para recibir la certificación, los participantes deberán asistir mínimo al 85% en relación al total de horas del programa, es decir a un equivalente a 82 horas. No se aceptan excusas laborales.

El diplomado es homologable en los programas de maestría del Centro de Mercadeo de la Facultad de Administración de Empresas, siempre y cuando la nota obtenida sea igual o superior a 4.0.

CONTACTO

Para más información le invitamos a comunicarse al siguiente contacto:

Dirección de Desarrollo Gerencial

Facultad de administración de Empresas

Universidad Externado de Colombia

educontinuada.fae@uexternado.edu.co

Teléfono: (601) 3419900 ext. 1236, 1214, 1261.