

## *Digital Leader Program*

---

¡Desarrolla las habilidades digitales claves para liderar tu futuro profesional!





## Objetivos

Convertir a los alumnos inscritos en una pieza clave en el diseño e implementación de estrategias de marketing digital dentro de una empresa.

El participante además, aprenderá las implicaciones de los nuevos entornos digitales y cómo se combinan con los tradicionales físicos creando nuevas realidades de mercados, negocios y empresariales.

También comprenderá la necesidad de involucramiento de todas las áreas de la organización para llevar a cabo una transformación digital exitosa.

## Beneficios

El desarrollo de una estrategia digital es uno de los pilares de este programa que incluye las mejores prácticas en innovación de modelos de negocio. Incluye, además, un ciclo de ejemplos en donde se expondrán casos reales tanto de industrias tradicionales como nativas digitales.

# Estructura Curricular

65 horas troncales

## Módulo 1

---

20 horas

### Entorno Digital: Nuevas Tecnologías, Contexto Legal y Nuevos Comportamientos del Consumidor

Comprender el nuevo entorno digital de las organizaciones es una fase fundamental de la estrategia digital de una empresa.

El entorno digital de los negocios está compuesto de tres componentes claves: a) las nuevas tecnologías y plataformas digitales que actúan como elementos de transformación, b) los nuevos comportamientos de los consumidores y la sociedad como consecuencia de la adopción y el uso de las nuevas tecnologías, y c) las nuevas leyes y normativas que regulan la economía digital a nivel mundial y regional.

## Módulo 2

---

20 horas

### Qué es la Estrategia Digital

La estrategia digital de una empresa es el centro pivote de su transformación digital. En este módulo se trabajan metodologías específicas para el desarrollo de una estrategia digital basadas en modelos de innovación digital, modelos de disrupción y modelos de alineamiento de los objetivos del negocio y las oportunidades (amenazas) en el entorno digital.

## Módulo 3

---

10 horas

### Transformación Digital

La transformación digital aborda modelos y metodologías de transformación y cambio organizacional guiados por la estrategia digital de la empresa. Estas metodologías son multi-dimensionales trabajando los componentes de cambio en los procesos, la cultura, las tecnologías y los sistemas de gerencia. Este módulo también abordará casos de éxito y ejemplos en distintas áreas funciones y/o sectores industriales.

## Módulo 4

---

15 horas

### Gestión de la experiencia del Cliente

Cómo gestionamos la relación, la comunicación y la venta a través de medios digitales. Cómo podemos integrar y sacar el máximo partido de la tecnología conjuntamente con el factor humano. Casos de éxito y fracasos de empresas 100% digitalizadas.

# Estructura Curricular

150 horas específicas

## Módulo 1

---

20 horas

### Posicionamiento SEM

Optimizando nuestro presupuesto. Eligiendo las palabras adecuadas. Realizando anuncios para nuestros potenciales consumidores. Respetando las reglas de Google. Cómo se lanza una campaña SEM desde el inicio.

## Módulo 2

---

20 horas

### Posicionamiento SEO

El arte de entrar en la mente de nuestro usuario. Como llegamos a través de los buscadores a nuestro público objetivo. Qué herramientas se están utilizando, qué métricas nos importa analizar y cómo optimizamos un presupuesto para el posicionamiento. Cuando es mejor trabajar el posicionamiento SEO y el posicionamiento SEM. Ejemplos.

## Módulo 3

---

20 horas

### Facebook Ads

La plataforma más utilizada para hacer publicidad actualmente. Veremos desde cómo crear una cuenta publicitaria hasta realizar campañas para Facebook e Instagram. También aprenderemos cómo son las campañas de remarketing.

## Módulo 4

---

10 horas

### Experiencia de Usuario (UX)

Cómo analizamos la experiencia de usuario para poder analizar cómo se comporta realmente el usuario en nuestra web o tienda online. Este aspecto cobra gran importancia para el posicionamiento y sobre todo para conseguir los objetivos marcados.

## Módulo 5

---

10 horas

### Tienda Online

¿Cómo estructuramos una tienda online de forma óptima? En este módulo vemos al detalle una de las preguntas más demandadas por parte de las empresas: como tener una tienda online de éxito.

# Estructura Curricular

150 horas específicas

## Módulo 6

10 horas

---

### Copywriting

Qué es el copywriting y cómo trabaja un copywriter. Su importancia clave en la comunicación de la empresa. Conseguir la venta con las palabras. Elementos clave para conectar con la mente de nuestro potencial comprador. Cómo decir más en menos palabras. Un buen redactor no es un buen copywriter.

## Módulo 7

10 horas

---

### Vídeo Marketing

¿Quieres ser YouTuber? Cómo el formato de vídeo puede hacernos llegar de una forma más amplia y cómo poder comunicar mejor. Los cambios en el usuario de cómo consume contenido digital. Oportunidades y amenazas del vídeo marketing en las empresas.

## Módulo 8

20 horas

---

### Redes Sociales

La importancia de las redes sociales para comunicar, entretener y conseguir ventas. Cómo optimizar un presupuesto para redes sociales. Cómo se trabaja un calendario de redes sociales. Como elegir correctamente las redes sociales para la empresa.

## Módulo 9

10 horas

---

### Email Marketing

Cómo podemos usar nuestra lista de correos como palanca comercial. Cómo se elabora y trabaja una lista de correos. Cuándo merece la pena. Legalidad y precauciones. Casos y ejemplos.

## Módulo 10

20 horas

---

### Plan de Marketing

¿Cómo se elabora un plan de marketing digital?. Diseño y creación de un plan completo teniendo en cuenta las áreas de trabajo de la empresa. Análisis del ROI del plan de marketing. Cómo el conocer la experiencia de usuario de nuestro potencial cliente nos ayudará a desarrollar un plan efectivo. Cuáles son las diferentes y más importantes palancas del Marketing Online actualmente: introducción al posicionamiento, diseño y publicidad digital.

## Ponentes



**Miguel Ángel García**  
Experto en  
transformación digital.  
Ldo. ADE y MBA.

Tras haber trabajado en empresas internacionales de primer nivel funda en 2016 la agencia de Marketing Digital 8web. Con más de 300 proyectos realizados la agencia cuenta con clientes en todo el mundo.



**Viviana Muci**  
Experta en estrategia  
digital.  
Lda. Marketing y MBA.

Formada en Estados Unidos con Experiencia Internacional. Cofundadora de la agencia 8web y líder de la estrategia de marca y comunicación.