



Autónoma
Universidad Autónoma del Perú

**EDUCACIÓN
CONTINUA**

Aprende **y** crece



PE

**PROGRAMA ESPECIALIZADO EN
MARKETING DIGITAL
& E-COMMERCE**

PRESENTACIÓN

Bienvenidos a la Excelencia en Educación continua:

“Donde tu éxito es nuestra prioridad”

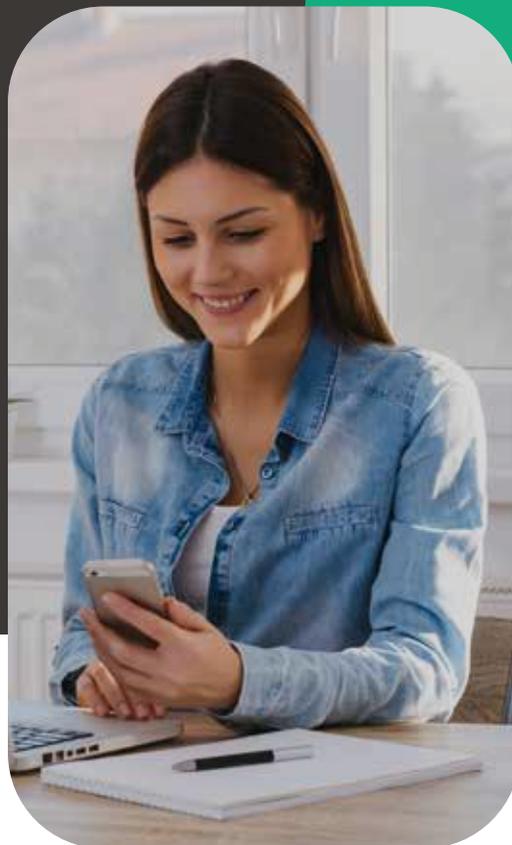
Nos complace presentar con gran entusiasmo a la Dirección de Educación Continua de la Universidad Autónoma del Perú. Somos mucho más que un centro de formación; somos arquitectos de tu crecimiento profesional, diseñando un trayecto educativo que se adapta a tus necesidades y horarios.

En nuestro compromiso con tu éxito, nos enorgullece ofrecerte una oportunidad única de actualización profesional constante. Imagina un mundo donde las barreras de tiempo y espacio son solo conceptos, donde el aprendizaje se fusiona perfectamente con tu vida cotidiana. Este es el mundo que creamos para ti.



¿CUÁL ES NUESTRO MODELO EDUCATIVO?

Educación continua: Nuestro modelo APMA garantiza la construcción y desarrollo de conocimiento experiencial e innovador en nuestros estudiantes, desarrollando en ellos competencias aplicadas a cualquier modelo de negocio con énfasis en la toma de decisiones en problemas reales.



MODELO APMA



¿POR QUÉ ESTUDIAR CON NOSOTROS?



Docentes de primer nivel



Accesibilidad a una educación de calidad internacional



Servicios académicos diseñados según demanda de mercado



Acceso ilimitado a nuestro repositorio institucional de tesis y más



Sesiones grabadas de las clases dictadas para que refuerce su aprendizaje las veces que lo requiera



Respaldo de la Universidad Autónoma del Perú, licenciada por SUNEDU



Certificación Progresiva por cada curso desarrollado

¿QUÉ APRENDERÁS?

En este Programa Especializado, el participante, podrá explorar las estrategias más efectivas para destacar en el mundo digital; desde la planificación digital, creación de contenido persuasivo hasta la gestión de redes sociales y la optimización de campañas publicitarias. Cada aspecto crucial del marketing digital será abordado con detalle. Además, sumergirse en el fascinante universo del comercio electrónico permitirá comprender cómo construir y gestionar tiendas virtuales exitosas, con un enfoque práctico y actualizado.



¿QUÉ LOGRARÁS ESPECIALIZÁNDOTE EN EL PROGRAMA DE **MARKETING DIGITAL & E-COMMERCE?**



Estrategia Digital Integrada: Los estudiantes desarrollarán la capacidad de crear estrategias digitales holísticas que abarquen **redes sociales, SEO/SEM, contenido y publicidad online, alineadas con los objetivos comerciales**



Gestión Eficaz de Redes Sociales: Aprenderán a diseñar y ejecutar campañas de redes sociales efectivas, **maximizando la participación del público, construyendo comunidades sólidas y gestionando la reputación de la marca**



Innovación y Adaptabilidad: Se cultivará una mentalidad ágil y orientada a la innovación, capaz de adaptarse rápidamente a los cambios en el entorno digital y **aprovechar nuevas tendencias y tecnologías para mantener la competitividad en el mercado**



Dominio de Herramientas Digitales: Se usará una variedad de herramientas y plataformas de **marketing digital, e-commerce, desde Google Analytics y Ads hasta plataformas de gestión de redes sociales**

DIRIGIDO A:



Profesionales de marketing que buscan actualizar sus habilidades en el entorno digital y ampliar su conocimiento en e-commerce.



Emprendedores y propietarios de pequeñas empresas que desean mejorar su presencia online y aumentar sus ventas a través del comercio electrónico.



Estudiantes y graduados universitarios interesados en carreras relacionadas con el marketing digital, la publicidad online, el análisis de datos y la gestión de redes sociales.



Profesionales de ventas y comercio que deseen comprender mejor cómo integrar estrategias digitales en sus operaciones y maximizar su alcance en línea.



PROGRAMA ESPECIALIZADO EN MARKETING DIGITAL & E-COMMERCE

01

Elaboración de Planes de Marketing Digital: Social Media y Community Management



Docente

Manuel La Noire Sedano

02

Digital Strategy & Content Marketing



Docente

Carlos Ramírez Parco

03

Posicionamiento SEO



Docente

Carlos Urquizo Gomez

04

Posicionamiento Google Ads



Docente

Carlos Urquizo Gomez

05

E-Commerce y Gestión de Tiendas Virtuales



Docente

Manuel La Noire Sedano



Se emitirá

Diploma en "Programa Especializado en Marketing Digital & Commerce"

198 horas académicas



1

ELABORACIÓN DE PLANES DE MARKETING DIGITAL: SOCIAL MEDIA Y COMMUNITY MANAGEMENT



Actualmente, los canales digitales se han convertido en un elemento fundamental para la estrategia de venta de las empresas, emprendimientos o negocios con presencia online. Cada vez son más los usuarios que confían en las marcas a través de estos perfiles sociales en las que muestran sus productos o servicios; lo que ha motivado a numerosas empresas a contratar profesionales especializados y capaces de diseñar, establecer planes estratégicos y competitivos en torno a las redes sociales dentro del mercado digital buscando cumplir objetivos comerciales.

Sesión 1

- Introducción al Social Media
- Identidad de marca para canales digitales
- Comunicaciones digitales
- Branding para canales digitales
- Omnicanalidad en redes sociales

Sesión 2

- Plan de Social Media
- Creando el perfil del consumidor digital
- Estrategia de Inbound Marketing
- Inteligencia artificial y la gestión de contenido en redes sociales
- Storytelling en la era de la IA

Sesión 3

- Estrategia de Social Media
- Community Management y Gestión de Redes Sociales
- Contenido orgánico y publicitario
- Copywriting
- Social Media Ads

Sesión 4

- Presentación de Proyecto final
- Feedback y retroalimentación

2 DIGITAL STRATEGY & CONTENT MARKETING



Descubre el importante papel de una estrategia digital y aprende cómo dominar las redes sociales con nuestro curso de Digital Strategy & Content Marketing. Desarrolla las estrategias más efectivas para construir una sólida presencia en línea, crear contenido de valor que impacte en la audiencia.

Sesión 1

Fundamentos y estrategias para canales digitales

- Introducción al marketing en canales digitales: conceptos básicos, plataformas principales
- Las tendencias digitales
- Los canales digitales, importancia y relevancia en la estrategia
- Caso práctico

Sesión 2

Buyer persona

- Los Buyers Persona
- Diseño de Buyers Personas
- Los buyers persona como parte de una estrategia digital
- Caso práctico

Sesión 3

Estrategia de contenidos

- Diseño y ejecución de estrategias de contenido efectivas para diferentes plataformas digitales: storytelling, formatos de contenido y creación de calendarios editoriales
- Cuándo, cómo y dónde publicar contenido
- La estrategia de contenidos y el posicionamiento SEO
- Caso práctico

Sesión 4

Indicadores de una estrategia digital

- Los indicadores de una estrategia digital
- Social Listening – Lo que se habla de nuestra marca
- Estrategia de contenidos – Engagement Digital
- Caso práctico

3

POSICIONAMIENTO SEO



El curso de Posicionamiento SEO, está diseñado para proporcionar una comprensión clara y práctica de los conceptos fundamentales y las técnicas esenciales del SEO. Ideal para aquellos que están comenzando en el mundo del posicionamiento en motores de búsqueda, este curso te guiará paso a paso a través de las estrategias clave para mejorar la visibilidad de sitios web en Google. Aprenderás desde el uso de palabras clave hasta la optimización de contenido y la estructura de una página, con un enfoque en resultados prácticos y herramientas que faciliten tu desarrollo en el campo del SEO.

Sesión 1

- Introducción al SEO y buscadores
- Keyword Research

Sesión 2

- Arquitectura SEO

Sesión 3

- SEO OnPage
- URLs
- Optimización de los encabezados

Sesión 4

- Contenidos
- Metadatos
- Imágenes

Sesión 5

- Enlazado Interno
- Robots
- Site Maps
- Datos Estructurados/Rich Snippets

Sesión 6

- Indexación
- Canibalizaciones

4 POSICIONAMIENTO **GOOGLE ADS**



El curso de Posicionamiento con Google Ads, está diseñado para enseñarte las habilidades esenciales para crear y gestionar campañas de publicidad en Google. Este curso te proporcionará los conocimientos prácticos y estratégicos necesarios para posicionar tu negocio o proyecto en los primeros resultados de búsqueda de Google mediante anuncios pagados. Aprenderás a estructurar campañas, elegir las palabras clave correctas, segmentar audiencias y optimizar el rendimiento de tus anuncios para maximizar el retorno de inversión. A lo largo del curso, pondremos en práctica conceptos clave y técnicas que te permitirán implementar campañas exitosas de Google Ads.

Sesión 1

- Lógica de Google
- Concordancias de keywords
- Configuración de Cuenta de Ads

Sesión 2

- Configuración de Campañas
- Configuración de Grupos de Anuncios
- Configuración de Anuncios

Sesión 3

- Keywords Negativas
- Listas de Exclusiones
- Presupuestos Compartidos
- Optimizaciones

Sesión 4

- Conversiones
- Google Tag Manager
- Informes

5

E-COMMERCE Y GESTIÓN DE TIENDAS VIRTUALES



En el vertiginoso mundo del comercio en línea, la dinámica comercial es tanto una ciencia como un arte. Para triunfar en este espacio altamente competitivo, es esencial desarrollar una estrategia de marketing integrada a tu plan de negocio y comprender a fondo el uso y análisis de los indicadores de rendimiento de tu tienda online.

Sesión 1

- Introducción al e-commerce
- La tienda electrónica (e-tienda)
- Herramientas digitales de gestión para un ecommerce
- Propuestas de valor: en un e-commerce: Post venta, soluciones bancarizadas, Pricing, Shipping

Sesión 2

- Customer Journey Map
- Matriz BCG y árbol de contenidos
- Marketplace y M-commerce

Sesión 3

- Medios de pago en el comercio electrónico
- Aspectos legales en el comercio electrónico
- Logística y distribución
- Fidelización offline y fidelización online en e-commerce

Sesión 4

- Inbound Marketing aplicados a E-commerce
- Campañas comerciales y Omnicanalidad
- Pauta Digital para Ecommerce
- Estrategias de Landing page: beneficios, vídeos, testimonios- E-mail Marketing

Sesión 5

- Trabajo final

PLANA DOCENTE



CARLOS RAMÍREZ PARCO

Master en Marketing Digital por la Universidad Camilo José Cela (España). Master en Dirección de Marketing por EAE Business School. Ex Gerente de Unidad de Marketing Auna, ganador de los Premios Effie 2024 con Oncosalud, ganador de los Premios Effie College 2024 con la Universidad de Lima. Cuenta con experiencia de más de 15 años en Marketing y Comunicaciones.



CARLOS URQUIZO GÓMEZ

Máster en Gestión de la Innovación Empresarial por la Universidad de Barcelona, España. Master en innovación y emprendimiento por OBS Business School, España. Ha ocupado puestos de Gerente, Jefe, analista, developer (frontend y backend), team leader y product owner con especial participación en el sector educación, gobierno regional y empresas privadas de importancia. Cuatro años en proyectos de marketing digital a nivel estratégico y técnico. Certificaciones en ITIL, Scrum Master, Google Search, Google Analytics; además, de estudios finalizados en PMP. Es founder de AGORA Tecnología e Innovación y co-founder de Cognitiva.



MANUEL LA NOIRE

Egresado de la maestría en Docencia Universitaria y Gestión Educativa y licenciado Cum Laude en Comunicaciones con especialidad en Publicidad y Marketing por la Universidad de Lima. Especialista en C.R.M., Marketing Digital, Design Thinking, Service Design, UX, UI, Neuromarketing y Gestión de Proyectos con Metodologías Ágiles. Experiencia como expositor y docente en Marketing Digital, Ecommerce y disciplinas afines.

CERTIFICACIÓN



EDUCACIÓN
CONTINUA

Aprende y crece

DIPLOMA

La Dirección de Educación Continua de la Universidad Autónoma del Perú,
Confiere el presente diploma a:

MICHAEL AGUIRRE ABANTO

Por haber aprobado el “Programa Especializado en Marketing Digital & E-Commerce”
Con una duración de xxx horas académicas, realizado del xx de xxxx del xxxx al xx de xxxx del xxxx



Rosa Moreno Rodríguez
Vicerrectora Académica



Gina Fasanando Kino
Directora (E) de Educación Continua

Lima, xx xxxxx, xxxx

AL CULMINAR SATISFACTORIAMENTE EL PROGRAMA RECIBIRÁ:



Certificación
progresiva por cada
curso aprobado



Diploma certificado
por la dirección
de educación continua
de la Universidad
Autónoma del Perú



Acreditado
con 180 horas
académicas

INVERSIÓN

Inicio: **19 FEB**

Horario: Miércoles y viernes
7:00 p. m. a 10:00 p. m.

Matrícula S/ 100

Inversión S/ 2,400 (inversión regular)



30% de
descuento
S/. 1,680

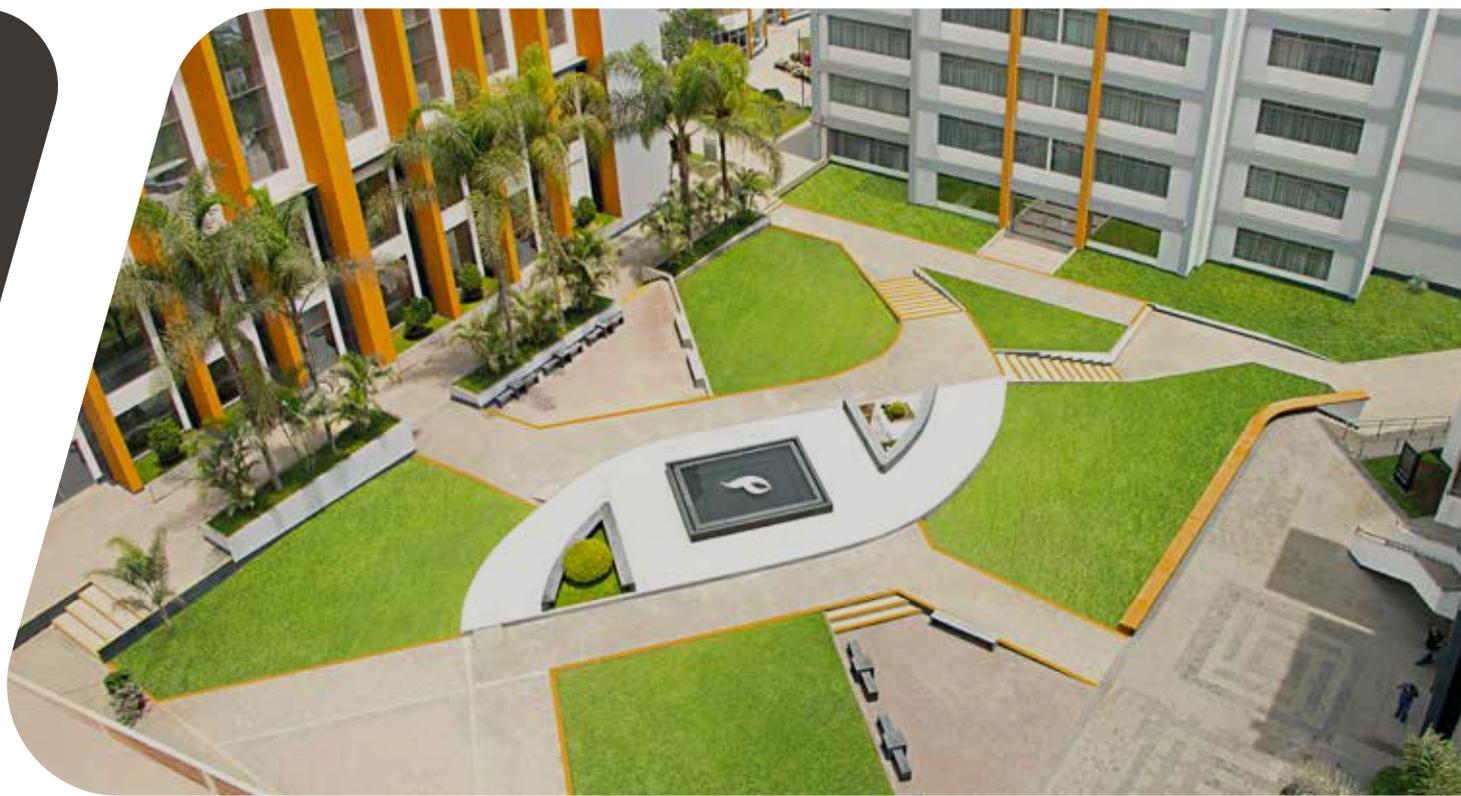


Hasta el
15 de dic



4 cuotas de
S/. 420

*La Universidad tiene la facultad de variar los montos de las pensiones y costos de servicios de acuerdo a la coyuntura económica del país; así como, la tasa de inflación que reporta el Banco Central de Reserva, con la finalidad de salvaguardar los servicios académicos, básicos y tecnológicos de calidad, a favor de la Comunidad Universitaria.





Autónoma
Universidad Autónoma del Perú

**EDUCACIÓN
CONTINUA**

Aprende **y** crece

INFORMES

Whatsapp: 924 258 332

Teléfono: 715-3335 anexo: 287

E-mail: edcontinua@autonoma.pe

Panamericana Sur Km. 16.3, Villa el Salvador

Síguenos en:

