



**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.



# ¿QUÉ NOS HACE EXCEPCIONALES?



## ***Experiencia Educativa***

La Universidad Autónoma del Perú y su Dirección de Educación Continua cuenta con más de 16 años de experiencia, transformando personas en profesionales de éxito.



## ***Enseñanza Diseñada por Especialistas:***

Nuestros programas son meticulosamente elaborados por especialistas en la materia, asegurando que cada lección sea una experiencia educativa única y valiosa.



## ***Tu Éxito, Nuestra Misión:***

En cada clase virtual o presencial, nos comprometemos a proporcionarte más que conocimientos; ofrecemos una llave hacia nuevas oportunidades y logros. Nuestro compromiso con la excelencia no conoce límites, y tu éxito es el testimonio vivo de nuestro impacto.



## ***Flexibilidad sin Límites:***

Rompemos las cadenas del tiempo y espacio, ofreciéndote servicios tanto virtuales como presenciales. La naturaleza de tus cursos no debe limitar tu acceso a conocimientos de calidad.



## ***Compromiso con la Actualización Profesional:***

Estamos aquí para impulsar tu crecimiento continuo. Entendemos que la educación no es estática, por lo que te brindamos las herramientas para mantenerte siempre a la vanguardia.

**¿LISTO PARA  
TRANSFORMAR  
TU CARRERA?**

La Universidad Autónoma del Perú y su Dirección de Educación Continua están aquí para guiar tu camino hacia un futuro profesional brillante. Únete a nosotros y descubre cómo la educación puede ser no solo un medio para crecer, sino una experiencia verdaderamente enriquecedora.

## 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.

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



**Estrategia Digital Integrada:**  
Desarrollarás la capacidad de crear estrategias digitales holísticas alineadas con los objetivos comerciales



**Gestión Eficaz de Redes Sociales:**  
Diseñarás y ejecutarás campañas de redes sociales efectivas

**Dominio de Herramientas Digitales:** Usarás una variedad de herramientas y plataformas de marketing digital y e-commerce



**Innovación y Adaptabilidad:**  
Desarrollarás una mentalidad ágil y orientada a la innovación

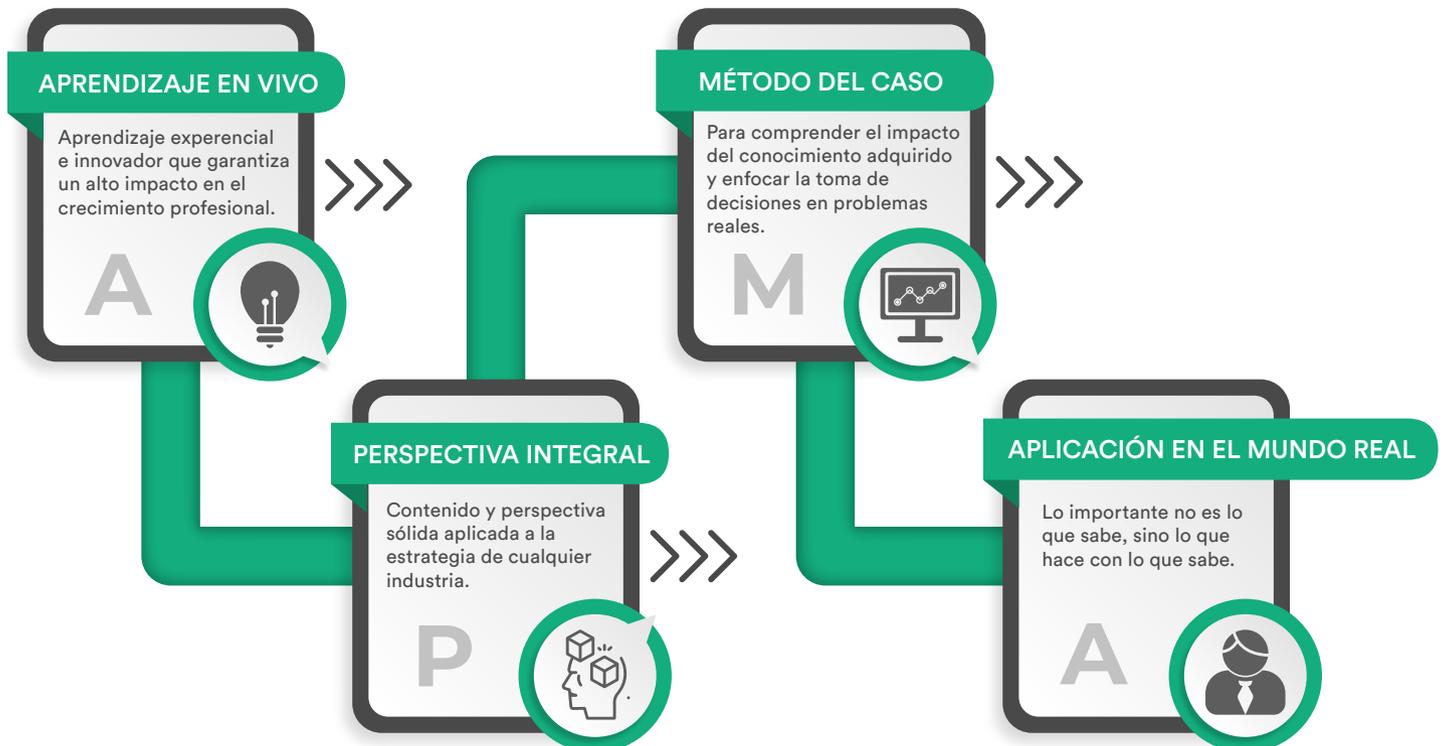


# ¿CUÁL ES NUESTRO MODELO EDUCATIVO?

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



# PROGRAMA ESPECIALIZADO EN MARKETING DIGITAL Y E-COMMERCE

01

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



Docente

Javier Céspedes Alvarez

02

Digital Strategy & Content Marketing



Docente

Javier Céspedes Alvarez

03

Posicionamiento Web: SEO, SEM y Estrategias de Marketing Online



Docente

Rocío Miriam Yangali

04

Análisis y Optimización de Campañas Digitales



Docente

Rocío Miriam Yangali

05

E-Commerce y Gestión de Tiendas Virtuales



Docente

Miluska Vásquez Gallegos



Se emitirá

Diploma en "Programa Especializado en Marketing Digital & E-Commerce"

192 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 sus redes 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.

Temario

## 2. DIGITAL STRATEGY & CONTENT MARKETING

Descubre el importante papel de la web en una estrategia comercial 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, genera campañas de comunicación en plataformas como Facebook, Instagram, LinkedIn y TikTok.

### Sesión 1

#### Fundamentos y Estrategias de Contenido para Canales Digitales

- Introducción al marketing en redes sociales: conceptos básicos, plataformas principales.
- Las tendencias digitales 2024.  
Los canales digitales, importancia y relevancia en la estrategia
- Caso práctico

### Sesión 2

#### Diseño y desarrollo web

- La web, estrella de una estrategia digital
- Tipos de web que se adaptan a cada negocio
- Función y objetivos de las Landing Pages
- Caso práctico

### Sesión 3

#### Desarrollo de contenido para canales digitales

- 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
- Gestión de Comunidades y Engagement
- Crisis y oportunidades del mercado
- Caso práctico

### Sesión 4

#### Publicidad en Canales Digitales: Principios y Estrategias

- Exploración de las opciones de publicidad disponibles en las principales plataformas sociales, incluyendo segmentación de audiencia, tipos de anuncios y mejores prácticas para maximizar el ROI.
- La importancia de la página web en las campañas.
- Evaluación de campañas publicitarias.
- Caso práctico.



Temario



### 3. POSICIONAMIENTO WEB: **SEO, SEM Y ESTRATEGIAS DE MARKETING ONLINE**

Este curso brindará los conceptos principales de Optimización de Motores de Búsqueda (Search Engine Optimization-SEO), evidenciando los beneficios, factores claves y las técnicas que se deben aplicar para mejorar el posicionamiento de una marca dentro de un sitio web. Se identificarán los aspectos y elementos claves de un sitio web (Search Engine Marketing-SEM).

#### Sesión 1

- SEO - Search Engine Optimization
- Marketing en los buscadores
- Características imprescindibles que debe tener una web.

#### Sesión 2

- Investigación de Palabras Clave – Keyword Research

#### Sesión 3

- Herramientas y Servicios que ofrecen los buscadores
- SEM - Search Engine Marketing

#### Sesión 4

- Google Ads

#### Sesión 5

- Métricas SEM y SEO

## 4. ANÁLISIS Y OPTIMIZACIÓN DE CAMPAÑAS DIGITALES

Explora las mejores prácticas y herramientas para evaluar el rendimiento de tus campañas en línea y descubre cómo ajustar estrategias para maximizar resultados. En este curso especializado, aprenderás las estrategias y herramientas clave para maximizar el rendimiento de tus campañas en línea.

### Sesión 1

#### Presentación del curso de medios digitales

- Conceptos básicos digitales
- Herramientas de engagement
- Prueba A/B
- Target digital
- Métricas y KPI's de medición
- Píxeles

### Sesión 2

#### Objetivos de las campañas

- Objetivos digitales
- Segmentación
- Propuesta de presupuesto de inversión digital
- Control de pujas

### Sesión 3

#### Herramientas de medición de medios digitales

- Planificador de Keywords
- Herramientas de trackeo
- Google Trends
- Google Analytics
- Business Manager
- Inversión en LinkedIn

### Sesión 4

#### Conoce las plataformas de implementación de redes sociales

- Plataformas de inversión digital
- Optimización de campañas digitales en RRSS y buscadores
- Formatos de anuncios
- Análisis de métricas y KPI's en buscadores

### Sesión 5

#### Conoce las herramientas para implementar campañas digitales

- Malla de Contenidos digitales
- Plan de medios
- Objetivos SMART
- Estructura de Campañas

Temario

## 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 aplicado 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.

Temario

## PLANA DOCENTE



**JAVIER CÉSPEDES  
ALVAREZ**

Director General de la agencia Gimnasio de Marcas. Especialista en Desarrollo Comercial, Marketing Estratégico y Atracción de Potenciales Clientes. Visión comercial, con destacado desempeño en procesos de innovación, evolución de negocios, growth hacking y gestión de ventas. Magíster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por Pacífico Business School con excelencia académica y mención honorífica Beta Gamma Sigma.



**ROCÍO MIRIAM  
YANGALI NÚÑEZ**

Magíster en Marketing y Gestión Comercial con Bachiller en Administración con Certificación en Harvard University (E.E.U.U.) y Google Adwords. Experiencia de 8 años en marketing y 10 años en área comercial y desarrollo de producto.



**MILUSKA VÁSQUEZ  
GALLEGOS**

Experta en Marketing digital y tradicional, Ventas, con más de una década de experiencia en el ámbito digital. Durante los últimos cuatro años, he liderado el canal online del Grupo Vainsa, centrándome en estrategias de eCommerce, marketplace y desarrollo de productos digitales. Me apasiona la innovación tecnológica y el aprendizaje continuo, especialmente en áreas como la analítica web y la optimización de la conversión. Estoy enfocado en el crecimiento y la mejora constante, tanto a nivel profesional como personal

*\*Educación Continua se reserva el derecho de realizar modificaciones en la plana docente, por motivos de fuerza mayor o por disponibilidad del profesor, garantizando que la calidad del programa no se vea afectada.*

# DURACIÓN Y HORARIO



**INICIO**  
07 de agosto

## HORARIO

Miércoles y viernes  
7.00 p. m. a 10.00 p. m.



**DURACIÓN**  
3 meses



# INVERSIÓN

## Inversión S/. 2,200 (Inversión Regular)



30% de  
descuento  
S/. 1,540



Hasta el  
15 de jul



4 cuotas de  
S/. 385

\*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.

### Informes

Whatsapp: 924 258 332

Teléfono: 715-3335 anexo: 287

E-mail: [edcontinua@autonoma.pe](mailto:edcontinua@autonoma.pe)

Panamericana Sur Km. 16.3, Villa el Salvador

Síguenos en:   