

DIPLOMADO EN

# MARKETING DIGITAL



Campus Miraflores  
Inicio: 19 y 20 de septiembre

Campus San Isidro  
Inicio: 19 de septiembre

Campus La Molina  
Inicio: 20 de septiembre

**El Diplomado en Marketing Digital prepara y entrena de forma práctica a los participantes,** capacitándolos para integrar y aprovechar al

máximo los medios digitales actuales en su gestión, teniendo como base el conocimiento sobre los estilos de comportamiento y consumo de información del nuevo consumidor en el mundo online y su vinculación hacia los canales offline.

Es sobre esta base, que se aprenderá a optimizar la inversión y maximizar los resultados en los nuevos medios digitales, tomando como base los objetivos estratégicos de la empresa o la marca.

# / EL MARKETING DIGITAL Y **UN NUEVO CONSUMIDOR**

El desarrollo en el campo tecnológico y el nuevo rol de las personas en la manera en que se relacionan con productos, marcas e información, están revolucionando la forma de entender el marketing. En este contexto donde hoy tenemos un consumidor más empoderado, que ya no quiere sólo recibir información sino que es muy proactivo y está buscando constantemente dialogar con las empresas, es imperativo que las empresas cuenten hoy con profesionales especializados en este campo, con un entendimiento real del fenómeno y capaces de explotar los nuevos sistemas de mercado en medios digitales.

El Diplomado de Marketing Digital de Educación Ejecutiva ISIL, brinda al participante los conocimientos y las herramientas necesarias para prepararlo en la gestión profesional y estratégica de los nuevos medios de internet y las plataformas tecnológicas que los soportan, para generar así valor en la empresa.

Asimismo el participante comprenderá los factores de la comunicación que intervienen en los Ecosistemas Digitales Interactivos y los podrá gestionar para amplificar la resonancia de la marca en los nuevos espacios públicos digitales.

La metodología de enseñanza se basa en el concepto de "Aprende Haciendo", sello distintivo de ISIL, y los cursos son dictados por profesionales de primer nivel que actualmente aplican sus conocimientos exitosamente en empresas y agencias del medio.

# DIRIGIDO A

- / Profesionales y ejecutivos en gestión marketing, marcas, publicidad, servicio al cliente, ventas, comercial, marketing relacional con conocimientos de marketing en medios tradicionales que se encuentren interesados en comprender los estilos de comportamiento y consumo de información del nuevo consumidor en el mundo online con el fin de mejorar efectividad de su gestión y los resultados de negocio.
- / Propietarios y gerentes de empresas y negocios en busca de conceptos aplicativos y herramientas que les permita desarrollar estrategias digitales para generar nuevas vías de crecimiento en sus negocios.
- / Personas que buscan desarrollar sus capacidades en el manejo de las nuevas herramientas del marketing digital.

# PLAN DE ESTUDIOS

## ÁREA BASE

Esta área está destinada a brindar al participante los conocimientos esenciales del marketing, unificando criterios, y consolidando las bases conceptuales de este aspecto funcional que resulta crítico en la concepción adecuada de una estrategia de negocio que devenga en propuestas de marketing digital coherentes y orientadas hacia el consumidor.

Curso: / Fundamentos de Marketing

## ÁREA FUNCIONAL

Profundiza los aspectos más importantes de la Gestión del marketing digital, los aspectos relacionados a conocer al nuevo consumidor 2.0, y al desarrollo de contenidos relevantes que conecten y generen un vínculo con este. Asimismo aborda el desarrollo de estrategias que permitan conectar con los públicos con los que desea relacionarse la marca o empresa, la elección de los canales más efectivos, la medición de estos, y todos los aspectos legales a tener en consideración. Así, el participante obtendrá al final del Diplomado el conocimiento necesario para manejar y desenvolverse con eficacia en el mundo del Marketing Digital.

Cursos: / El nuevo Consumidor y el Marketing Digital  
/ Gestión de Redes Sociales y Manejo de Crisis  
/ Exposición, posicionamiento y planificación de medios  
/ Análisis de Resultados – Analítica Digital  
/ Aspectos Legales del Marketing Digital

## ÁREA DE NUEVAS TENDENCIAS

Se profundiza en dos temas de tendencia que en la actualidad son altamente requeridos por las empresas que desarrollan estrategias y plataformas de marketing digital como los son el E-Commerce y el Mobile Marketing. Al final de ambos cursos los participantes desarrollarán las capacidades necesarias para generar valor a partir de la gestión a través de la generación de una experiencia de compra online en favor de la empresa y la gestión y apropiada implementación de las aplicaciones para móviles.

Cursos: / E-Commerce  
/ Mobile Marketing

## ÁREA DE PLANEAMIENTO E INTEGRACIÓN

Se utilizan casos que deben ser desarrollados en grupo y que integran los conceptos, herramientas y técnicas aprendidas a lo largo del Diplomado. Este taller permite consolidar los conocimientos adquiridos, basado en situaciones y experiencias reales.

Curso: / Plan de Marketing y Estrategias Digitales

# / PLANA DOCENTE\*



**Alberto Arellano**

Gerente UX E-Commerce  
**Sodimac Perú y Maestro Perú**



**Abel Revoredo**

Gerente General  
**Revoredo Abogados**



**Paolo Pinedo**

Jefe Relacionamento Digital  
**Movistar**



**Leyla Cabrejo**

Ex Jefe de Marketing.  
**Gran Teatro Nacional**



**Sandra Lazarte Valverde**

Subgerente de Client Performanc  
**Ripley Perú**



**Ronald de la Cruz**

Director de Operaciones  
**Grupo Performance**



**Mariel Romero Fernandini**

Gerente de Marketing  
**Lenovo Perú**



**Ronald Bustamante Pimentel**

Especialista Canal Online  
**Entel**



**Christian Manrique**

Director de Planificación Interactiva  
**Grupo Mood**



**Diego Sercovik**

Gerente de Marketing  
**Cabify**



**Pierina Sáenz**

Especialista en Branding Digital  
**Belcorp**



**Beco Fernández-Dávila**

Gerente Omnicanal  
**Inkafarma**



**Ronald Matamoros**

Gerente de Marketing Digital & Online Business  
**Samsung**



**Mario Gil**

Founder + CEO  
**Bederr** (Perú - Chile)

---

(\*) ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA se reserva el derecho de cambiar los docentes de acuerdo con su programa de mejora continua, la disponibilidad de los profesores o causas fortuitas. Tomar en consideración que los docentes que aparecen en este documento son solo una parte del equipo de docentes que tenemos disponibles para este Diplomado, todos con altas competencias y experiencia relevante en los tópicos que dictarán

# / PLANA DOCENTE\*



**Bonnie Paco**

Manager Marketing Digital  
**Banco Ripley**



**Isela Sifuentes**

Jefe de Marketing Digital  
**Visanet Perú**



**Daniel San Román**

Gerente de Marketing  
**ISIL**



**Alan Ferrandiz**

Business Development Manager  
**Laboratorio Clínico Roe**



**Carola Ascona**

Coordinador Senior de Marketing Online  
**Entel**



**Freddy Kamt**

Director Comercial  
**Bumeran**



**Jose Miguel Marchena**

Gerente de Innovación y Desarrollo  
**ISIL**



**Fátima Toche**

Abogada; Consultora Especialista en nuevas tecnologías, telecomunicaciones, protección de datos y propiedad intelectual



**Milagros Sanchez-Moreno**

Jefe de Producto Audiencias  
**Grupo El Comercio**



**Daniela Diez Canseco**

Head of Marketing  
**UNACEM**



**Carlos Zamudio**

Head of Strategy, Planning & Content  
**SrBurns Perú**

---

(\*) ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA se reserva el derecho de cambiar los docentes de acuerdo con su programa de mejora continua, la disponibilidad de los profesores o causas fortuitas. Tomar en consideración que los docentes que aparecen en este documento son solo una parte del equipo de docentes que tenemos disponibles para este Diplomado, todos con altas competencias y experiencia relevante en los tópicos que dictarán

# BENEFICIOS DE CURSAR LOS DIPLOMADOS DE ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA



## PROGRAMA DE EXCELENCIA PROFESIONAL\*

Al participar en nuestros diplomados tendrá acceso al programa de Excelencia Profesional. Este es un programa de entrenamiento en temas de empleabilidad en el que los participantes mejorarán su perfil profesional a partir del desarrollo en temas como "CV de alto impacto", "manejo del Networking", entre otros.

El programa brinda a los participantes una certificación conjunta de ISIL Educación Ejecutiva y nuestro socio Career Partners, importante consultora especialista a nivel global en temas de empleabilidad y outplacement.



## TALLERES DE HABILIDADES COMPLEMENTARIAS

El Diplomado incluye además un Ciclo de talleres opcionales\*\*, donde el participante tendrá la oportunidad de desarrollar habilidades tales como:

- / Trabajo en equipo
- / Manejo efectivo del tiempo
- / Comunicación efectiva

## CONFERENCIA MAGISTRAL - WORKSHOP

Este programa contará con la participación de un especialista que dictará una conferencia magistral o workshop en la que se profundizará en una sesión especial, un tema de tendencia y relevancia.

---

(\*) El programa se desarrollará durante dos sábados consecutivos y la programación de comunicará oportunamente. La certificación se entregará sólo a los participantes que completen el 100% del programa.

(\*\*) Los Talleres de Competencias Complementarias se desarrollan en 2 (dos) días sábados que se programan alrededor de la mitad del programa.

# INFORMACIÓN GENERAL

## Campus Miraflores

Av. Benavides 778

### Inicio: 19 de septiembre

Lunes y miércoles

De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

**Duración: 152 horas académicas**

### Inicio: 20 de septiembre

Martes y jueves

De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

**Duración: 152 horas académicas**

## Campus San Isidro

Av. Sanchez Carrión 285

### Inicio: 19 de septiembre

Lunes y miércoles

De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

**Duración: 152 horas académicas**

## Campus La Molina

Av. La Fontana 955

### Inicio: 20 de septiembre

Martes y jueves

De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

**Duración: 152 horas académicas**

/ En caso que por motivos de fuerza mayor ocurriera una cancelación de clase, esta se reprogramará en la misma frecuencia en la que se dicta el programa; ISIL garantiza en todos los casos que se cumplirá con el dictado del 100% de horas del curso.

## INVERSIÓN

Derecho de Inscripción: S/100. Este monto deberá ser cancelado junto con el primer pago a realizar, ya sea al contado o en cuotas.  
Es un pago único por curso o programa.

### PAGO AL CONTADO

Hasta el  
**3 de septiembre**  
S/ 4,860

Después del  
**4 de septiembre**  
S/ 5,400

### PAGO EN CUOTAS

Nº de  
cuotas  
6

Hasta el  
**3 de septiembre**  
S/ 891

Después del  
**4 de septiembre**  
S/ 990

## REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN:

- / Contar con 2 años de experiencia laboral e indicarlo en la ficha de inscripción.
- / Enviar vía correo el voucher de pago escaneado o constancia de transferencia.
- / Enviar vía correo una foto tamaño pasaporte con fondo blanco en formato JPG.

## DESCUENTOS:

- / Corporativo (a partir de 3 inscritos) después del 4 de septiembre - 6% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / Precio Preferencial hasta el 3 de septiembre - 10% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / Precio Preferencial y Corporativo (a partir de 3 inscritos) hasta el 3 de septiembre - 15% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / Egresados de ISIL (\*) Carrera Técnica, Educación Ejecutiva e ISILTECH - 20% de descuento sobre el precio regular.

(\*) Egresado: alumno que ha cursado un programa completo en ISIL, culminando en forma satisfactoria.

Nos reservamos el derecho de modificar las fechas programadas o su cancelación según la cantidad mínima de inscritos requerida por ISIL.