



DIPLOMADO EN **MARKETING DIGITAL**

ÍNDICE/

02/

El marketing digital y un nuevo consumidor

Enfoque

Dirigido a

03/

Programa

04/

Beneficios

05/

Plana docente

06/

Información general

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.

ENFOQUE/

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.

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.

PROGRAMA/

Cursos

- / Área Base
- / Área Funcional
- / Área de Nuevas Tendencias
- / Área de Planeamiento e Integración
- / Conferencia Magistral

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.

- / 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.

- / 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.

- / 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.

- / Plan de Marketing y Estrategias Digitales

Conferencia Magistral

Este programa contará con la participación de un especialista reconocido en gestión y estrategia digital que dictará una conferencia en la que se profundizará, en sesiones especiales, los aspectos más relevantes y las más recientes tendencias del Marketing Digital.

BENEFICIOS DE PARTICIPAR EN UN DIPLOMADO EN EDUCACIÓN EJECUTIVA ISIL/



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

(*) El programa se desarrollará durante dos sábados consecutivos y la programación se 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.

PLANA DOCENTE*/



Alberto Arellano

Gerente UX E-Commerce
Sodimac Perú y Maestro Perú



Abel Revoredo

Gerente General
Revoredo Abogados



Paolo Pinedo

Jefe Corporativo Canal Online Empresas
ENTEL



Leyla Cabrejo

Jefe de Marketing
Gran Teatro Nacional



Sandra Lazarte Valverde

Marketing Product Manager
Ripley Perú



Fátima Toche

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



Mariel Romero Fernandini

IM Marketing Head
Samsung



Ronald de la Cruz

COO y Fundador
Grupo Performance



Christian Manrique

Ejecutivo Senior de Experiencia Digital
BBVA Continental



Carla Paola Ruiz

Especialista en Social Media
Bluegital.pe



Pierina Sáenz

Especialista en Branding Digital
Belcorp



Ronald Bustamante Pimentel

Especialista Canal Online
Entel



Ronald Matamoros

Gerente de Marketing Online
Samsung



Carlos Tinoco

Especialista Senior de Inteligencia de Negocios
Transformación Digital - Belcorp



Bonnie Paco

Manager Marketing Digital
Banco Ripley



Iván Juscamaita

Digital Transformation Lead
Zoluxiones



Isela Sifuentes

Supervisor Digital
Forward Media S.A.



Diego Serkovic

Gerente de Marketing
Cabify

(*) 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

INFORMACIÓN GENERAL/

CAMPUS MIRAFLORES

Av. Benavides 778

Horarios : Lunes y miércoles
De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.
Martes y jueves
De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Inicio : 14 de marzo / 15 de marzo

Duración : 152 horas académicas

CAMPUS SAN ISIDRO

Av. Sanchez Carrión 285

Horario : Martes y jueves
De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Inicio : 15 de marzo

Duración : 152 horas académicas

CAMPUS LA MOLINA

Av. La Fontana 955

Horario : Lunes y miércoles
De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Inicio : 14 de marzo

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		PAGO EN CUOTAS		
Hasta el 15 de febrero	Después del 15 de febrero	Nº de Cuotas	Hasta el 15 de febrero	Después del 15 de febrero
S/ 4,860	S/ 5,400	7	S/ 764	S/ 849

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 15 de febrero -6% de descuento por participante sobre el precio regular.
 - / (2) Precio Preferencial hasta el 15 de febrero -10% de descuento por participante sobre el precio regular.
 - / Precio Preferencial y Corporativo (a partir de 2 inscritos) hasta el 15 de febrero -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.