

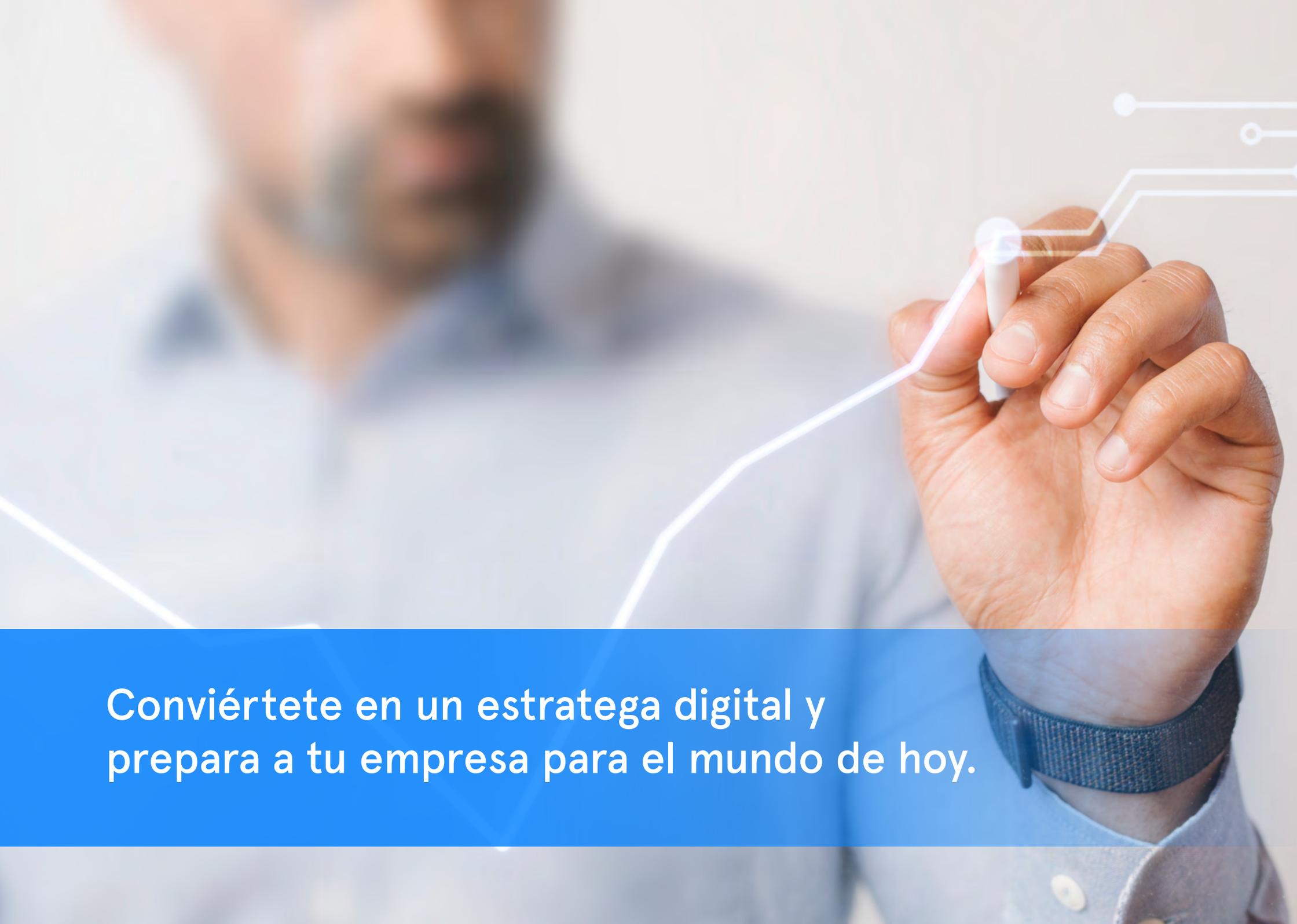
Programa **virtual**

# Marketing Digital: Una Visión Global para los Negocios

---

Sé lo que **el mundo necesita.**





Conviértete en un estratega digital y prepara a tu empresa para el mundo de hoy.

## Acerca del Programa

Hoy, el mundo habla digital. Sin duda, las evoluciones tecnológicas han generado, en los últimos años, dos tipos de empresas, la digital y la tradicional, y la supervivencia empresarial depende de sus colaboradores y sus capacidades digitales.

En este escenario, el Marketing Digital es la fórmula para poder atraer y mantener a los nuevos consumidores, a esas generaciones de relevo, que significan el mercado actual creciente y futuro, y para consolidar una ventaja competitiva significativa que conlleve al cumplimiento exitoso de objetivos. De igual forma, ante la contingencia actual, estar en el mundo digital se vuelve

imperativo para cualquier tipo de organización (micro, pequeñas, medianas y grandes), y para cualquier profesional, empresario o ejecutivo, entender estas nuevas realidades se convierte en un requerimiento esencial para tomar mejores decisiones.

Este programa fundamenta y profundiza en los conceptos bases del Marketing Digital, desarrolla un pensamiento estratégico y crítico frente a las acciones de marketing y publicidad que permite este escenario digital y presenta las tendencias más actuales en este ámbito.

## Objetivo

Aportar a los participantes los conceptos, herramientas y prácticas necesarias para estructurar estrategias digitales acordes con los **tiempos actuales de cambios constantes e incertidumbre**, entendiendo las dinámicas del mercado actual y las variaciones en los diferentes sectores económicos, según las particularidades, necesidades y objetivos de las organizaciones.

## Objetivos específicos

- Comprender los nuevos modelos de negocios digitales y las oportunidades que brinda para las organizaciones.
- Fundamentar los conocimientos en marketing digital y los comportamientos del consumidor.
- Entender la dinámica de los medios sociales digitales para desarrollar estrategias efectivas.
- Conocer el funcionamiento y lógica de las dinámicas de inbound marketing, marketing de contenidos y generadores de tráfico web.
- Identificar los puntos clave del relacionamiento con el cliente digital.
- Diseñar planes de marketing digital estratégicos que busquen el cumplimiento de los objetivos de la marca y la organización.

Además, tendrás la oportunidad de interactuar con ejecutivos y profesionales de diferentes regiones del país y Latinoamérica, que enriquecerá las conversaciones y experiencias durante el desarrollo de la formación.

## Contenido:

### Módulo I

#### Modelos de Negocios Digitales: 'Las nuevas realidades' (3 horas)

- ¿Qué es un modelo de negocio?
- La evolución de lo digital en los negocios.
- Oportunidades de negocios que brinda las interacciones digitales.
- Ecosistema digital y nuevas realidades de los negocios digitales.

### Módulo II

#### Fundamentos del Marketing Digital: 'Comunicación y consumidor digital' (6 horas)

- Conceptos del Marketing Digital.
- Lo tradicional vs. Lo Digital
- Comportamiento de compra y consumo digital
- Journey Digital de compra y consumo.
- Características del Consumidor Digital
- Millennials y Centennials, las generaciones de acción para los próximos años
- Evolución de la web 1.0, 2.0 y 3.0.



### **Módulo III**

#### **Electiva I del programa**

El participante podrá elegir, entre dos opciones de sesión, aquella que más se ajuste a sus necesidades profesionales:

- Opción 1: UX User Experience (6 horas)
- Opción 2: Personal branding (6 horas)

### **Módulo IV**

#### **Ecommerce: Cómo vender en el canal más grande del mundo (6 horas)**

### **Módulo V**

#### **SEO & SEM (6 horas)**

### **Módulo VI**

#### **Inbound Marketing: La atracción en el mundo digital (6 horas)**

## **Módulo VII**    **Electiva II del programa**

- Social Media B2C (6 horas)
- Social Media B2B (6 horas)

## **Módulo VIII**    **Aspectos legales del Marketing Digital (6 horas)**

## **Módulo IX**    **Analítica de datos (6 horas)**

## **Módulo X**    **Plan de marketing digital y presentación de proyectos (12 horas)**

### **Curso complementario**

Con el fin de fortalecer nuevos conocimientos, cada participante tendrá acceso al curso de "La creatividad está en todos: ¿Cómo desarrollar una mente creativa e innovar en la cotidianidad?" de la plataforma BIQ, para que pueda desarrollarlo de manera asincrónica, durante la duración del programa. Este curso se certificará de manera adicional al programa de Marketing Digital.

A woman with blonde hair, wearing a white button-down shirt, is sitting at a desk. She is looking at a silver laptop. In the foreground, a smartphone is lying on the desk. The background is a blurred office setting.

## Dirigido a:

Gerentes, directores, jefes y coordinadores responsables de mercadeo, áreas comerciales, de comunicación y publicidad de organizaciones y empresas de diversos sectores de la economía. Así, como para empresario y emprendedores que deseen fortalecer la presencia digital de sus marcas, productos y servicios.

## Metodología

Este programa online está diseñado para garantizar la participación activa y la práctica de todos los participantes a través de sesiones magistrales, diálogos interactivos, talleres y casos, acompañado de herramientas para lograr una interacción constante en las sesiones.

Además, el participante, en el módulo III podrá elegir su enfoque de sesión entendiendo las particularidades de los negocios B2C y B2B, permitiendo personalizar parte de su experiencia académica.

Finalmente, en grupos, los participantes desarrollarán un plan de marketing digital, que le permitirá aplicar los conocimientos adquiridos durante todo el programa, en un contexto real

## Duración:

**72** horas (63 horas de sesiones y 9 horas de trabajo autónomo) .

## Certificado:

Se otorgará certificado de asistencia a quienes participen en mínimo el 80% de las sesiones programadas y cumplan los requisitos académicos exigidos.

# Coordinador Académico

## Nicolás Gómez

MBA de la Universidad de los Andes. Especialista en Televisión de la Pontificia Universidad Javeriana. Cuenta con más de 14 años de experiencia como asesor en temas de ecommerce, comunicación corporativa y marketing digital, para múltiples compañías de Colombia y el exterior. Es el CEO de El Sótano, una agencia de comunicación y estrategia que brinda herramientas de ventas y marketing digital para múltiples empresas en Colombia y el extranjero, y cofundador de Victa, un startup de ecommerce de cuidado personal.

Actualmente, trabaja en UE LifeSciences, liderando el proceso global de marketing, y desarrollando y ejecutando estrategias en más de 25 países en temas de salud y relacionamiento B2B, B2G y B2C. Además, lidera equipos de producción de contenido internacional y garantiza la coherencia de la marca global en todos los canales. Igualmente, lidera proyectos institucionales de formación en Digital Mindset y transformación digital para firmas multinacionales, además de ser conferencista en temas afines. También se desempeña como coordinador del programa de Marketing Digital de Executive Education en la Universidad de los Andes, en el que enseña y asesora en temas de planificación y estrategia de marketing digital.



# Profesores

## Nelson Remolina

PhD, Master of Laws de The London School of Economics and Political Science. Especialista en Derecho Comercial y Abogado de la Universidad de los Andes. Consultor e investigador en protección de datos, derecho comercial, e-commerce y negocios. Amplia experiencia en el ámbito de la protección de datos personales, desempeñándose como superintendente delegado para la protección de datos personales, así como fundador y exdirector del Observatorio Ciro Angarita Barón sobre la protección de datos personales en Colombia.



## Óscar Iván Hernández

Administrador de Empresas de la Pontificia Universidad Javeriana con estudios adicionales en marketing digital del CESA, y Growth Marketing del CXL Institute y Growth Tribe Academy. Cuenta con más de 8 años liderando equipos en compañías B2B y B2C en mercado latino y estadounidense. Con alto conocimiento en SEO, SEM, email, SMS, Push, Atuomation, UX, CRO, Mobile Business, entre otros. Actualmente es Head of Marketing B2B de Leal.



## Iván Gómez

Gerente internacional con más de 20 años de experiencia liderando equipos multifuncionales, haciendo crecer negocios y creando productos en línea y móviles para algunas de las marcas más relevantes de la actualidad. Apasionado por hacer que las empresas y las personas tengan éxito en línea y con una sólida experiencia en B2B y marketing de consumo. Orientado a resultados, con un fuerte enfoque en la innovación y el cambio.



# Profesores

## Hernán Caicedo

Magíster en Mercadeo la Universidad de los Andes. Experto en gerencia, negocios, ventas, y relaciones internacionales, con gran interés en campos directivos relacionados con mercadeo, estrategia, planeación, finanzas, y gerencia de proyectos. Fue Director de Nuevos Negocios para NEC de Colombia y actualmente es Subgerente de Planeación Estratégica y de Mercadeo de esta misma organización.



## Diana Bolaños

Máster en Digital Business Management de la EAE Business School, España, con estudios en innovación y UX. Cuenta con amplia experiencia en el diseño e implementación de estrategias digitales para los sectores de educación, seguros y financiero.



## Vincent's Santolo

LinkedIn Top Voice. Experto en marketing digital, inbound marketing y personal branding. Ha liderado agencias de marketing y branding, y actualmente, es CEO de Epic Arts Agency y My Personal Brands. En el año 2020 ganó el reconocimiento LinkedIn Top Voices Latam 2020 y ha participado en el desarrollo digital de más de 100 marcas alrededor de los cinco continentes. Escritor del portal emprendedor.com y conferencista internacional que ha formado a más de 10.000 mil personas e incluso a entidades del gobierno de Colombia.



# Profesores

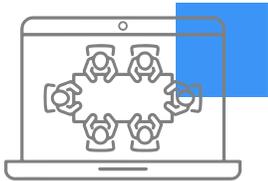
## Julián David Guevara

Máster en Business Administration – MBA de UADE, Argentina, Publicista del Politécnico Grancolombiano, especialista en analizar, crear y ejecutar la experiencia de usuario (UX) para productos y servicios digitales, cuenta con más de cinco años de experiencia desarrollando esta disciplina en el mundo digital, es cofundador de una Startup llamada Meetwrok.app con la cual ha participado en programas como Shark Tank Colombia y la Jaula de negocios en Argentina, ha sido invitado a dar clases de UX y emprendimiento en universidades como la Adolfo Ibáñez en Santiago de Chile y en el MBA del CESA en el módulo de transformación digital, Universidad del Rosario y la Pontificia Universidad Javeriana en Colombia.





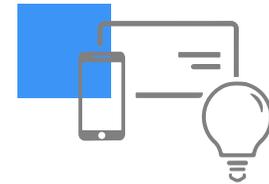
## Experiencia Premium Uniandes



Sé parte de una de las comunidades de Executive Education más grandes de Latinoamérica



Encuentra oportunidades de **networking de alto nivel**



Aprende a través de **metodologías innovadoras** y disruptivas



Aplica de manera **inmediata** los conocimientos aprendidos



Interactúa con **profesores de alto prestigio** académico y reconocimiento empresarial



Recibe un **acompañamiento personalizado** durante todo el proceso de formación



FINANCIAL  
TIMES

# RANKING FT 2023

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

No. **1** EN  
COLOMBIA

Top. **28** EN  
EL MUNDO

## Valor programa: \$4.600.000 / 1.120 USD

\*El valor en dólares es aproximado y depende la TRM del día y su moneda local.

Las fechas están sujetas a modificación. En el caso de algún cambio, se informará a las personas preinscritas a través de los medios suministrados en el momento de la inscripción.

Aplica descuento por pronto pago.

Universidad de los Andes  
Facultad de Administración - Educación Ejecutiva  
Calle 21 No. 1-20. Edificio SD. Piso 9  
Línea de Información: (601) 332 4144 ext. 2444 o 1145  
Línea gratuita nacional: 018000 123 300  
e-mail: [executiveeducation@uniandes.edu.co](mailto:executiveeducation@uniandes.edu.co)  
<http://administracion.uniandes.edu.co>



@AdmonUniandes



WhatsApp Uniandes

