

Programa inicial en

MARKETING POR CANALES DIGITALES

Oficios digitales

Oficios digitales, el nuevo enfoque de empleabilidad

La Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC), a través de su Departamento de Desarrollo Profesional, pone a disposición una propuesta educativa diferencial, exclusiva para asociados, tendiente a la formación en oficios digitales, es decir, aquellos nuevos empleos surgidos del desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación.

Por ello, esta iniciativa ofrece el **Programa inicial en Marketing por canales digitales**, destinado a colaboradores de empresas socias que requieran actualizar su perfil profesional, de modo de apropiarse de nuevas aptitudes y capacidades demandadas por la transformación digital en las empresas, a la escala de las nuevas estrategias de marketing digital por diversos canales. En su recorrido, proporcionará las herramientas y conocimientos para saber implementar, generar y acelerar el rendimiento de las campañas digitales y brindará un cambio de paradigmas sobre las estrategias de marketing.

El Programa inicial en Marketing por canales digitales es una propuesta diseñada y organizada en conjunto con el **eCommerce Institute**, organización que desarrolla y apoya la economía digital en diferentes países de la región, con amplia experiencia y conocimiento actualizado de las distintas disciplinas tendientes a impulsar el mundo de los negocios por Internet.

| Destinatarios

El programa se dirige exclusivamente a socios directos y/o indirectos de CAC, que no tengan conocimientos del marketing digital o bien, cuenten con conocimientos básicos.

| Objetivos



- ▶ Comprender los nuevos escenarios y tendencias del mundo digital actual, de forma que los participantes desarrollen y gestionen un plan estratégico de marketing, conociendo los desafíos de este entorno y entendiendo la competitividad del mismo.
- ▶ Identificar herramientas para hacer negocios digitales con inmediata aplicabilidad.
- ▶ Conocer los desafíos y oportunidades de los distintos canales digitales de comunicación.
- ▶ Definir al cliente potencial, en búsqueda de una comunicación directa e integrada.

| Contenidos

El programa está compuesto por un ciclo nivelatorio asincrónico y optativo y 4 módulos de carácter obligatorio:

Módulo	Contenidos
Curso nivelatorio asincrónico optativo	ABC de la economía digital y las nuevas tecnologías. Elementos vitales para tener un negocio online. Claves del éxito de los negocios por Internet. Introducción al marketing por buscadores y posicionamiento web.
1 Marketing Digital 360 en la práctica	Marketing 360 aplicado al Digital Commerce. Estrategias de marketing y selección de canales digitales para mi negocio. Embudo de conversión: cómo pensarlo y cómo generarlo. Estrategias de Branding y generación de tráfico en canales digitales. Hands On: Diseño de un Plan de Marketing Digital 360 para mi tienda online.
2 Marketing a través de las redes sociales aplicado a un emprendimiento o PyMES	Marketing de conversión y marketing de generación de tráfico. Buyer Persona y Propuesta de Valor. Campañas tradicionales vs campañas de Growth Marketing. KPIs Indicadores claves de marketing en canales digitales y su lectura en la práctica. Hands On: Implementación de un Buyer Persona y una propuesta de valor para mi tienda online.
3 Content Marketing	Estrategias para creación de contenido. Calendarización. Kpi's. El desafío de generar engagement. Hands On: Planificación y calendarización de contenido aplicado.
4 Campañas Growth Digital Marketing en la práctica	Monitorear y gestionar una campaña a través de redes sociales. Cómo optimizar una campaña de redes sociales. Gestión de KPI's en la práctica. El desafío de ser viral. Hands On: Hands On: Cómo planifico la inversión mensual basada en KPI's.

Propuesta metodológica

Con el fin de convertirse en un programa de alcance nacional, el dictado será 100% online, con instancias sincrónicas y asincrónicas. Se implementará la metodología **eLEADER+©** del

eCommerce Institute, es decir, educación de aprendizaje basado en la experiencia colaborativa para acompañar la revolución de la economía digital, con el empleo de herramientas de gamificación para potenciar la motivación. Por sus siglas en inglés, esta metodología se define como:

Experiential (Experiencial)
Learning (Aprendizaje)
Education (Educación)
Accompany (Acompañamiento)
Digital (Digital)
Economy (Economía)
Revolution (Revolución)
+ Collaborative (Colaborativo)

Con formato e-Leader Teaching Class, cada clase está compuesta por un formato Pre, Durante y Post, con contenido "To Watch", "To Read", "To Do" y "To Ask".

| Duración

El programa se extiende en 3 meses de duración, dispuestos en 25 clases en vivo (50 horas) y 30 horas de dedicación asincrónica.

El ciclo presenta las siguientes características:

- Las clases son los días **martes y jueves de 11 a 13 horas**.
- Además, se proponen 30 horas de capacitación online asincrónica, es decir, clases autogestionadas con apoyo tutorial y material audiovisual/lectura.
- Trabajo Final Integrador.

| Equipo docente

DIRECTOR DEL PROGRAMA

Marcos Pueyrredon

<https://www.linkedin.com/in/pueyrredon/>

COORDINADORA ACADÉMICA

Melina Campanella

<https://www.linkedin.com/in/melina-campanella/>

DOCENTES	
Alan Soria	linkedin.com/in/alan-soria
Carolina Luza	linkedin.com/in/caroluza
Gastón Juárez	linkedin.com/in/gastón-juarez-29a42421
Romina Delichotti	linkedin.com/in/rominadelichotti
Santiago Frick	linkedin.com/in/santiago-frick-0a051136

| Condiciones de aprobación

Los alumnos deberán cumplir con el 75% de asistencia a las clases sincrónicas, la entrega y aprobación del trabajo final integrador y la presentación de su carta de compromiso.

| Constancia

Para aquellos que cumplan con las condiciones de cursada, al finalizar el programa contarán con una certificación digital de aprobación emitida por la **Cámara Argentina de Comercio y Servicios**, la **Universidad CAECE** y el **eCommerce Institute**.