

Marketing Digital 360° *online*

Marketing Digital 360°

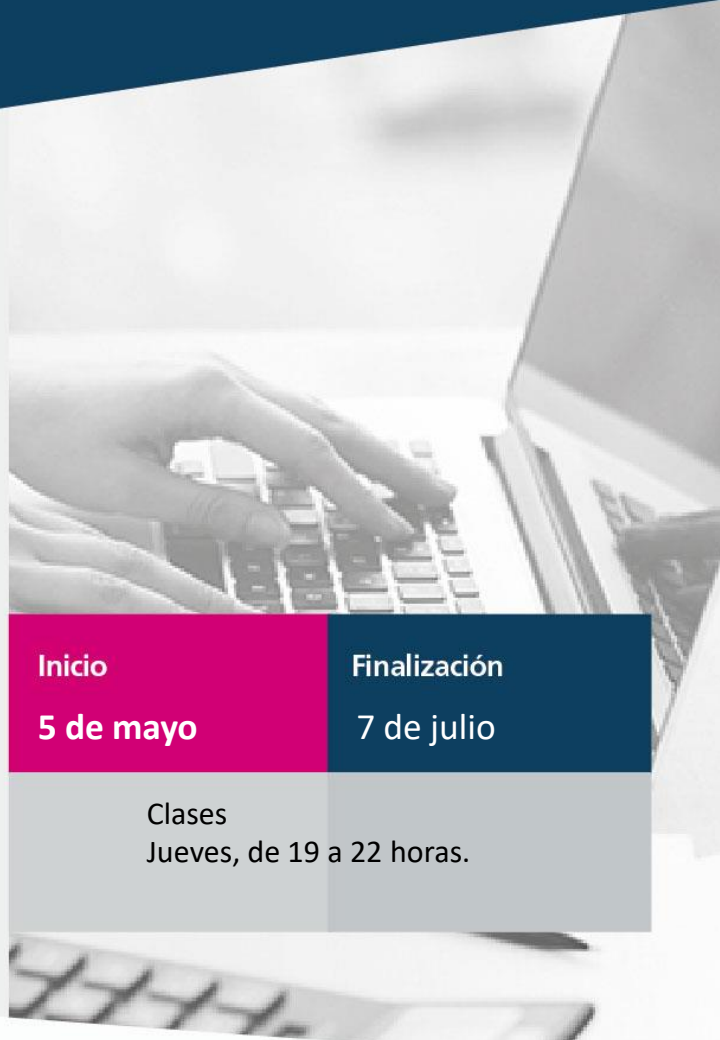
Acerca del programa

Ya nada es como era. Internet llegó para quedarse y para cambiar la forma que hacemos todo (o casi).

En ese marco, empresas, profesionales y organizaciones en general, encuentran cada vez más desafíos en la intención de ejecutar acciones efectivas, eficientes y que generen valor.

En este mundo híper conectado, relacional y colaborativo, cambió también la forma de diseñar acciones de comunicación que impacten positivamente en los públicos a los cuales se atiende.

Este programa pretende ayudar a comprender este nuevo escenario sociocultural y de negocios en el cual hoy todos estamos inmersos, atendiendo particularmente a las nuevas formas de comunicación disponibles para las tareas de marketing y cómo estas se integran con las redes sociales cada vez más protagonistas.



Inicio

5 de mayo

Finalización

7 de julio

Clases
Jueves, de 19 a 22 horas.

UADE
BUSINESS SCHOOL

Marketing Digital 360°

¿Por qué elegir Educación Ejecutiva en UADE Business School?

- Respaldo de UADE.
- Más de 58 años enseñando gestión de negocios.
- 29 años en la capacitación de líderes y ejecutivos.
- Enseñanza orientada a la Transferencia al Puesto de Trabajo.
- Contenidos asociados a la realidad del participante.
- Desarrollo de mejores prácticas de negocios.
- Toma de decisiones gerencial a través de casos.
- Docentes con vasta experiencia profesional y gerencial
- Infraestructura edilicia y tecnológica de primer nivel.

Nuestros Valores y Competencias

- Trabajo en Equipo
- Integración
- Empoderamiento
- Responsabilidad Social
- Transformación de la Realidad
- Gestión del Cambio
- Creación de Valor
- Emprendedurismo
- Innovación
- Liderazgo
- Proactividad
- Flexibilidad
- Actualización
- Madurez Emocional
- Legitimación - Toma de Decisiones



Marketing Digital 360°

Beneficios que ofrece el programa Marketing Digital 360° de UBS

- Mejorar el perfil profesional.
- Obtener herramientas para alcanzar el siguiente nivel en la organización.
- Superarse personal y laboralmente.
- Apalancar el crecimiento.
- Alcanzar nuevos desafíos, proyectos y responsabilidades.
- Desarrollar el potencial creativo e innovador.



Marketing Digital 360°

Objetivos del programa

- Analizar los principales cambios socioculturales que exponen nuevos comportamientos en los individuos.
- Reconocer el impacto de las nuevas tecnologías en las personas y los negocios.
- Identificar los modelos de base sobre los cuales se apoyan los negocios en Internet.
- Analizar las diferentes herramientas, medios y soportes de comunicación en internet para el accionar de organizaciones, profesionales y marcas.
- Fomentar la comprensión de las formas pertinentes de comunicación a través de distintos medios y plataformas digitales.
- Sentar las bases para una criteriosa gestión de la comunicación en redes sociales.
- Ofrecer una mirada completa acerca de las comunicaciones integradas de marketing digital.

Metodología innovadora de enseñanza

- Clases sincrónicas UBS CONNECT con TEAMS.
- Demostraciones prácticas sobre las plataformas reales bajo estudio.
- Foros de análisis, investigación y debate colaborativo de temas (individual o grupal).
- Trabajo en Equipo con transferencia al contexto puesto/ área/ organización/ sector/ industria.
- Lectura de capítulos de libros, artículos de publicaciones de negocios y notas técnicas.

Destinatarios

Profesionales, responsables de Marketing, jefes de producto, ejecutivos de empresa, emprendedores y toda aquella persona que en su labor diaria requiera de los conocimientos básicos y elementales para la comprensión y la generación de campañas en marketing digital.



Marketing Digital 360°

Plan de estudios

- Introducción a la comunicación digital: Web Marketing - Social Media Marketing - Community Management.
- Posicionamiento en buscadores (SEM): claves para la realización de anuncios en Google Ads.
- Posicionamiento en sitios web (SEM & SEO): claves para la realización de anuncios en Google Ads para sitios web y Link building.
- Social Media Marketing: cómo y cuándo crear comunidad. Objetivos.
- Social Media Content: tips para crear contenido para plataformas sociales.
- Storytelling: utilización del recurso para generar engagement.
- Gamification: cómo obtener participación y traccionamiento a partir del uso del juego.
- Social Media Plan: tips para elaborar un plan estratégico en redes.
- Instagram, Facebook, Youtube, LinkedIn, Tik Tok: claves para llegar a segmento multitarget y multiplataforma con una misma estrategia comunicacional.
- Métricas: cómo establecer un plan acorde a las métricas de evolución de mi estrategia comunicacional.



Marketing Digital 360°

Cuerpo docente

Ozu, Pablo

Profesor de Marketing y Marketing Digital en UADE Business School.
MBA, Universidad del CEMA.

Licenciado en Relaciones Públicas, Universidad John F. Kennedy.

Posgrados en la Industria de Entretenimiento y los Medios, Universidad de Palermo.

Es especialista en Marketing de Entretenimientos con proyectos realizados en la industria en espectáculos musicales, de diseño, TV y cine.

Director General de cuentas en Comacs Argentina SA, agencia de marketing especializada en Digital Marketing, Contact Center y BTL Tecnológico. Consultor de marketing y speaker especializado en marketing digital y marketing ortodóntico, con múltiples seminarios dictados en Buenos Aires, Perú, Uruguay, Chile, El Salvador y Colombia, entre otros.

Castiglioni, David

Profesor de Marketing y Marketing Digital en UADE Business School.
MBA, ESEADE.

Posgrado en Gerencia y Negocio, Universidad de San Andrés.

Ingeniero en Electrónica, UTN.

Ocupó el cargo de Head of Front Office de Havas Media Group.

Fue Gerente General de Microsoft Advertising para Hispanoamérica, Radio La Red, del Grupo América TV de Argentina.

Directivo en: Grupo Finmeccanica Italia y Alcatel Francia; UOL Argentina y UOL Internacional, Telecom Argentina.

Coautor del libro "Mejor Marketing".

Actualmente es Country Manager para South Latam de Clever Services.

Marketing Digital 360°

Requisitos de Admisión

- Completar la solicitud de Admisión.
- Presentar Currículum Vitae
- Entrevista de admisión, en caso de ser requerida.

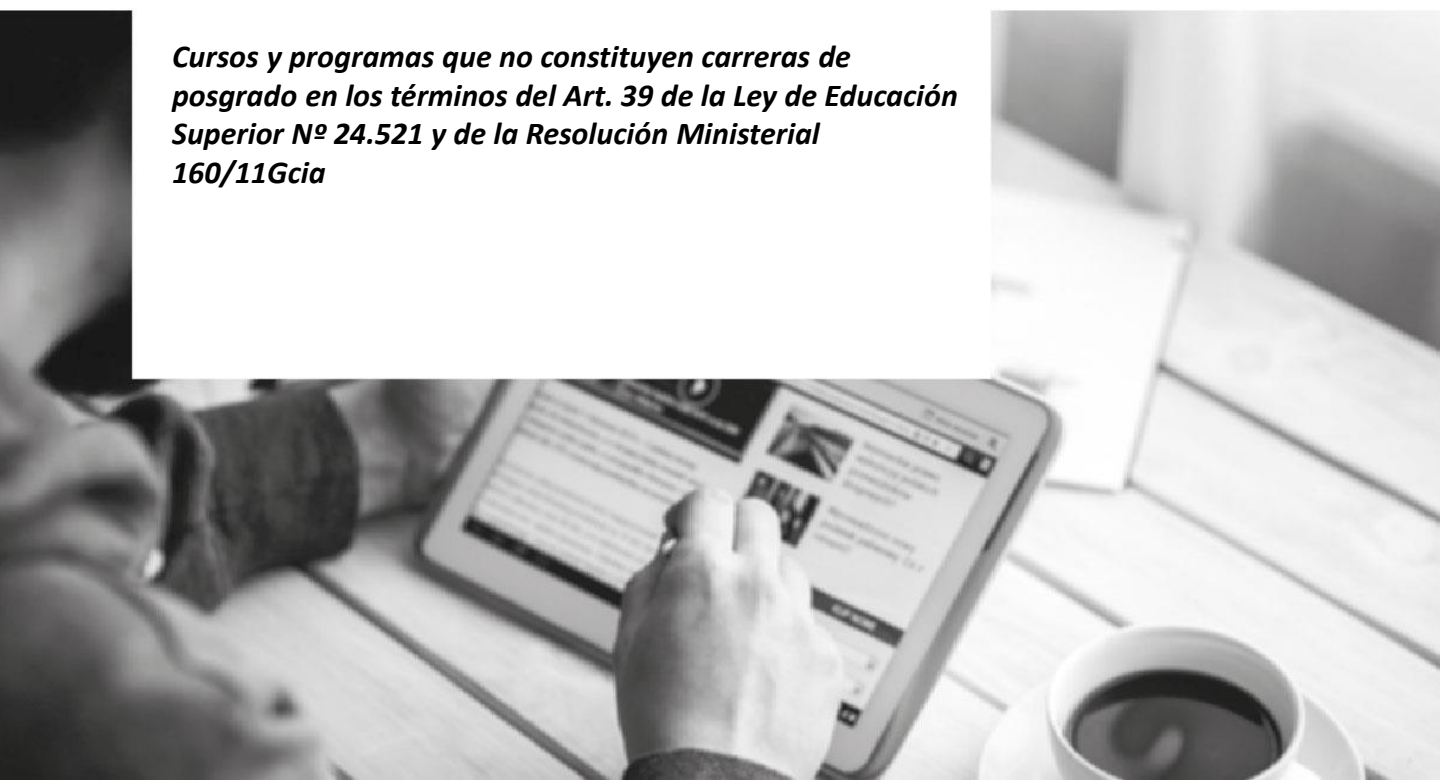
Condiciones de Certificación

Quienes cumplan con el 75% de asistencia recibirán su certificado de asistencia.

Valor y forma de pago del programa

Consultar a: posgrados@uade.edu.ar

Cursos y programas que no constituyen carreras de posgrado en los términos del Art. 39 de la Ley de Educación Superior N° 24.521 y de la Resolución Ministerial 160/11Gcia





UADE

BUSINESS SCHOOL

Admisiones de Posgrado

(54-11) 4000-7666

posgrados@uade.edu.ar

www.uade.edu.ar/sites/business-school/capitacion-ejecutiva/



UADE Business School: Lima 775 (CABA)