

DIPLOMADO
INTERNACIONAL

EN VIVO
ONLINE

INICIA EL
01 DE
SEPTIEMBRE

DE LUNES
A VIERNES
5:00 PM - 7:00 PM

FORMACIÓN
INTERNACIONAL
TRANSMITIDA DESDE
ESTADOS UNIDOS.

MARKETING DIGITAL, IA & GESTIÓN ESTRATÉGICA

CON ESPECIALIZACIÓN VERTICAL EN
SECTORES E INDUSTRIAS

UADEN
UNIVERSIDAD
AMERICANA
DE NEGOCIOS

UADEN
GLOBAL

¿QUIERES TRABAJAR CON EMPRESAS DE ESTADOS UNIDOS Y GENERAR INGRESOS EN DÓLARES DESDE CUALQUIER LUGAR DEL MUNDO?

EL MERCADO PROFESIONAL ESTÁ CAMBIANDO.

HOY LAS EMPRESAS NECESITAN PERSONAS CAPACES DE COMBINAR MARKETING DIGITAL, ESTRATEGIA, DATOS, INTELIGENCIA ARTIFICIAL, COMUNICACIÓN, CREATIVIDAD Y VISIÓN EMPRESARIAL.

PERO CONOCER LAS HERRAMIENTAS YA NO ES SUFICIENTE.

TAMBIÉN ES NECESARIO ENTENDER CÓMO UTILIZARLAS PARA RESOLVER PROBLEMAS REALES DENTRO DE UNA INDUSTRIA.

POR ESO ESTE DIPLOMADO INTERNACIONAL HA SIDO DISEÑADO PARA AYUDARTE A DESARROLLAR COMPETENCIAS APLICABLES AL MERCADO ACTUAL Y PREPARARTE PARA NUEVAS OPORTUNIDADES PROFESIONALES.

NO SE TRATA SOLAMENTE DE APRENDER MARKETING.

SE TRATA DE APRENDER A APLICARLO.



MODELO DEL PROGRAMA

UNA FORMACIÓN.
DOS FASES.

UN RECORRIDO DISEÑADO PARA CONVERTIR
CONOCIMIENTO EN APLICACIÓN.

FASE 01 | APRENDE

DIPLOMADO INTERNACIONAL EN MARKETING
DIGITAL, IA Y GESTIÓN ESTRATÉGICA

DESARROLLA UNA FORMACIÓN INTEGRAL EN:

- **MARKETING DIGITAL**
- **GESTIÓN ESTRATÉGICA**
- **INTELIGENCIA ARTIFICIAL**
- **ANALÍTICA Y DATOS**
- **BRANDING**
- **COMUNICACIÓN**
- **ESTRATEGIA COMERCIAL**
- **TRANSFORMACIÓN DIGITAL**

FASE 02 | ESPECIALÍZATE

POST DIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN
VERTICAL

SELECCIONA UN SECTOR O SEGMENTO
EMPRESARIAL Y APRENDE A APLICAR
LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS A
SUS NECESIDADES, PROBLEMAS Y
OPORTUNIDADES REALES.

PASA DE:
"SÉ MARKETING DIGITAL."

A:
"SÉ APLICAR MARKETING,
ESTRATEGIA E INTELIGENCIA
ARTIFICIAL A UNA INDUSTRIA
ESPECÍFICA."



¿QUÉ OBTIENES?

UNA FORMACIÓN QUE VA
MÁS ALLÁ DEL AULA

AL COMPLETAR SATISFACTORIAMENTE EL ITINERARIO
CORRESPONDIENTE PODRÁS ACCEDER A:

01 DIPLOMA INTERNACIONAL DE EGRESO

Emitido desde Estados Unidos, con código QR de trazabilidad y sujeto a las condiciones académicas del programa.

02 PREPARACIÓN PARA CERTIFICACIONES PROFESIONALES

Google Analytics | Meta | HubSpot
Las certificaciones están sujetas a los requisitos y evaluaciones establecidos por cada plataforma.

03 POSTDIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN VERTICAL

Profundiza en el sector empresarial que elijas.

04 NETWORKING INTERNACIONAL

Conecta con profesores, empresarios, especialistas y participantes de diferentes mercados.

05 FORMACIÓN APLICADA

Marketing + Estrategia + Datos +
Inteligencia Artificial + Especialización
Sectorial





DIFERENCIAL CONOCER LAS HERRAMIENTAS YA NO ES SUFICIENTE.

HOY CUALQUIERA PUEDE APRENDER A UTILIZAR
UNA PLATAFORMA, PUBLICAR EN REDES
SOCIALES O GENERAR CONTENIDO CON
INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

LA DIFERENCIA ESTÁ EN SABER:

**QUÉ HACER | POR QUÉ HACERLO
CÓMO MEDIRLO Y CÓMO APLICARLO A
UN NEGOCIO REAL.**

ESTE PROGRAMA INTEGRA DIFERENTES ÁREAS
DEL MARKETING Y LOS NEGOCIOS PARA
AYUDARTE A DESARROLLAR UNA VISIÓN MÁS
COMPLETA DEL MERCADO.

ESTRATEGIA 

PARA TOMAR MEJORES DECISIONES.

MARKETING 

PARA CONECTAR MARCAS CON
PERSONAS.

DATOS 

PARA ENTENDER QUÉ FUNCIONA.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL 

PARA OPTIMIZAR PROCESOS Y
MULTIPLICAR CAPACIDADES.

ESPECIALIZACIÓN 

PARA LLEVAR TODO ESE
CONOCIMIENTO A UNA INDUSTRIA
CONCRETA.

LO QUE APRENDERÁS

CONSTRUYE UNA VISIÓN 360°
DEL MARKETING Y LOS NEGOCIOS

DURANTE LA FORMACIÓN DESARROLLARÁS
COMPETENCIAS EN:

SEGMENTACIÓN DE MERCADOS ✓

COMPORTAMIENTO DEL
CONSUMIDOR ✓

POSICIONAMIENTO Y
CONSTRUCCIÓN DE MARCA ✓

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS ✓

ESTRATEGIA DE PRODUCTO ✓

CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO ✓

POLÍTICA DE PRECIOS ✓

PERCEPCIÓN DE VALOR ✓

DISTRIBUCIÓN Y
GESTIÓN DE CANALES ✓

MARKETING DIGITAL ✓

CREACIÓN DE CONTENIDOS ✓

PLANIFICACIÓN DE MEDIOS ✓

ANALÍTICA DIGITAL ✓

DATOS Y KPIS ✓

ESTRATEGIA COMERCIAL ✓

INTELIGENCIA ARTIFICIAL
APLICADA A LOS NEGOCIOS ✓

Y, FUNDAMENTALMENTE:

**APRENDERÁS A
LLEVAR TODO ESTO A
UNA INDUSTRIA
ESPECÍFICA.**

MÓDULO I

PARTE 1

MARKETING, ESTRATEGIA Y CONSUMIDOR

TEMARIO

- **PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR:** MENTE, EMOCIÓN Y DECISIÓN.
- **BRANDING CON PROPÓSITO:** CÓMO CONSTRUIR MARCAS INOLVIDABLES.
- **EL PODER DEL STORYTELLING:** CONTAR HISTORIAS QUE VENDEN.
- **POSICIONAMIENTO 360°:** OCUPA LA MENTE Y DOMINA EL MERCADO.
- **NEUROMARKETING PARA NO EXPERTOS:** TÁCTICAS QUE FUNCIONAN.
- **¿CÓMO NACEN LAS GRANDES MARCAS?:** DEL CONCEPTO AL AMOR DE MARCA.
- **DISEÑO DE PROPUESTAS DE VALOR QUE ENAMORAN.**
- **EL VIAJE DEL CLIENTE:** DEL DESCONOCIDO AL FAN.
- **ANÁLISIS FODA REAL:** ESTRATEGIA DESDE LA VERDAD DEL NEGOCIO.
- **¿CÓMO SEGMENTAR PARA GANAR?:** MÁS ALLÁ DE LA DEMOGRAFÍA.
- **MODELOS DE NEGOCIOS QUE VENDEN EN TIEMPOS CAMBIANTES.**
- **ESTRATEGIAS DE MARKETING OFFLINE QUE SIGUEN FUNCIONANDO.**
- **PENSAR COMO UN ESTRATEGA:** VISIÓN, MISIÓN Y MÁS ALLÁ.
- **LAS 4P EN EL SIGLO XXI:** REINVENTANDO EL MARKETING MIX.
- **EL PRICING PERFECTO:** CÓMO FIJAR PRECIOS IRRESISTIBLES.
- **CREATIVIDAD COMERCIAL:** IDEAS QUE VENDEN.
- **CANALES DE DISTRIBUCIÓN INTELIGENTES.**
- **MARKETING SENSORIAL:** CÓMO ACTIVAR LOS SENTIDOS PARA VENDER.
- **ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA:** ESPÍA COMO UN PRO.
- **INNOVACIÓN SIN TECNOLOGÍA:** CREATIVIDAD AL SERVICIO DEL MARKETING.
- **DISEÑO DE EXPERIENCIAS MEMORABLES.**
- **ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES QUE FUNCIONAN.**



MÓDULO I

PARTE 2

MARKETING COMERCIAL Y GESTIÓN

TEMARIO

- **VENTA CONSULTIVA:** CÓMO VENDER SIN PARECER QUE ESTÁS VENDIENDO.
- CÓMO ARMAR UN PLAN DE MARKETING EN 7 PASOS.
- EL CLIENTE SIEMPRE TIENE RAZÓN... ¿O NO?
- **ACTIVACIONES DE MARCA:** CÓMO GENERAR IMPACTO.
- **MERCHANDISING EFECTIVO:** QUÉ, CÓMO Y CUÁNDO USARLO.
- **MARKETING DE GUERRILLA:** HACER MUCHO CON POCO.
- EL ARTE DE LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS.
- **CÓMO PRESENTAR IDEAS QUE IMPACTEN:** PITCH + ESTRATEGIA.
- FUNDAMENTOS DEL MARKETING INTERNACIONAL.
- GESTIÓN ESTRATÉGICA DE MARCA PERSONAL.
- MODELOS DE PENETRACIÓN DE MERCADO.
- TENDENCIAS GLOBALES QUE CAMBIAN EL JUEGO DEL MARKETING.
- DISEÑO DE ESTRATEGIAS PARA PYMES CON MENTALIDAD DE GIGANTES.
- CÓMO USAR EL MARKETING EN MOMENTOS DE CRISIS.
- ÉTICA Y RESPONSABILIDAD EN MARKETING.
- CÓMO GESTIONAR UNA AGENCIA DE MARKETING DESDE CERO.
- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS SIN COMPLICACIONES.
- CÓMO ARMAR CAMPAÑAS DE ALTO IMPACTO CON BAJO PRESUPUESTO.
- **EL FUTURO DEL CONSUMO:** DE LAS MASAS A LAS TRIBUS.
- CÓMO ELEGIR UN EMBUDO COMERCIAL SEGÚN TU NEGOCIO.
- **EL VALOR DE MARCA:** CÓMO CONSTRUIRLO Y MEDIRLO.
- **CRM HUMANO:** MÁS ALLÁ DE LA TECNOLOGÍA.





TÁCTICAS COMERCIALES PARA VENEDORES DEL SIGLO XXI.

CÓMO NEGOCIAR CON CEREBRO Y CORAZÓN.

EL MARKETING DEL "BOCA EN BOCA".

PATROCINIOS INTELIGENTES:
CÓMO SACARLES PROVECHO REAL.

KPIS DEL MARKETING TRADICIONAL:
QUÉ MEDIR Y CÓMO.

DE LA ESTRATEGIA A LA ACCIÓN:
CÓMO HACER QUE EL PLAN FUNCIONE.

CÓMO INTERPRETAR DATOS SIN SER ANALISTA.

EL FUTURO DEL RETAIL Y EL PUNTO DE VENTA.

CÓMO HACER PRESENTACIONES QUE CONVENCEN.

DISEÑANDO SERVICIOS QUE LA GENTE AMA.

CÓMO ENTENDER Y USAR LOS ARQUETIPOS DE MARCA.

MARCAS CON ALMA:
DE LO FUNCIONAL A LO EMOCIONAL.

CÓMO VENDER MÁS EN FERIAS Y EXPOSICIONES.

MARKETING POLÍTICO Y SOCIAL:
PERSUADIR SIN MANIPULAR.

MARKETING PARA STARTUPS:
CÓMO ESCALAR.

DE CLIENTE SATISFECHO
A EMBAJADOR DE MARCA.

CÓMO ARMAR Y LIDERAR UN EQUIPO
DE MARKETING GANADOR.

INTELIGENCIA COMERCIAL
PARA NO ESPECIALISTAS.

CÓMO GENERAR PROPUESTAS
COMERCIALES IRRESISTIBLES.

EL ROL DEL MARKETING EN
LA TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL.

CÓMO MEDIR EL RETORNO DE TUS
ACCIONES DE MARKETING.

LAS EMOCIONES QUE VENDEN Y LAS QUE NO.

MÓDULO I | ESTRATEGIA APLICADA

PARTE 4

- CASOS REALES DE ÉXITO EN MARKETING TRADICIONAL.
- TÉCNICAS DE PERSUASIÓN BASADAS EN CIENCIA.
- CÓMO LANZAR UN PRODUCTO NUEVO SIN FRACASAR.
- **LAS PALABRAS QUE VENDEN:** REDACCIÓN COMERCIAL OFFLINE.
- **MARKETING INTERNO:** CÓMO ENAMORAR A TUS EMPLEADOS.
- **EL CLIENTE OMNISCANAL:** CÓMO ADAPTARTE A ÉL.
- CÓMO ARMAR UNA PROMOCIÓN SIN PERDER DINERO.
- **ÉTICA Y TRANSPARENCIA:** EL NUEVO MARKETING RESPONSABLE.
- **MARCAS QUE INSPIRAN:** CÓMO LOGRARLO TÚ TAMBIÉN.
- EL SECRETO DE LOS EMBAJADORES DE MARCA.
- ¿POR QUÉ LOS CLIENTES SE VAN Y CÓMO EVITARLO?
- CÓMO DAR SEGUIMIENTO EFECTIVO A CLIENTES POTENCIALES.
- PUBLICIDAD TRADICIONAL CON EFECTO WOW.
- DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES MULTINIVEL.
- **LIDERAZGO COMERCIAL:** DE JEFE A ESTRATEGA.
- PROCESO COMERCIAL DE ALTO RENDIMIENTO.
- CÓMO MULTIPLICAR VENTAS EN UN PUNTO DE VENTA.
- PNL APLICADA A LA VENTA Y EL MARKETING.
- CÓMO MEDIR LA LEALTAD DEL CLIENTE.
- CÓMO CONSTRUIR UNA RED DE REFERIDOS EFICAZ.
- EL MARKETING EN LA ERA POSTMODERNA.
- **MARCA Y CULTURA:** CUANDO EL MARKETING VA MÁS ALLÁ.



TEMARIO

CÓMO ARMAR TU ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL DESDE CERO.

INTRODUCCIÓN AL SEO: CÓMO SER ENCONTRADO EN GOOGLE.

COPYWRITING DIGITAL: ESCRIBIR PARA CONVERTIR.

EMBUDOS DE CONVERSIÓN ONLINE: DEL CLIC A LA COMPRA.

ESTRATEGIA DE CONTENIDOS DIGITALES QUE ENGANCHAN.

REDES SOCIALES CON PROPÓSITO: MUCHO MÁS QUE LIKES.

INSTAGRAM PARA MARCAS: CRECIMIENTO ORGÁNICO Y PAUTA.

FACEBOOK ADS: SEGMENTACIÓN Y RESULTADOS.

GOOGLE ADS: QUÉ, CÓMO Y CUÁNTO.

CÓMO UTILIZAR EMAIL MARKETING DE FORMA INTELIGENTE.

MARKETING DE INFLUENCERS.

CÓMO CREAR UNA MARCA
PERSONAL DIGITAL IRRESISTIBLE.

YOUTUBE PARA NEGOCIOS:
ESTRATEGIA Y MONETIZACIÓN.

TIKTOK PARA NEGOCIOS.

AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING.

ANALÍTICA DIGITAL:
MÉTRICAS QUE IMPORTAN.

CÓMO CREAR UNA PÁGINA
DE VENTAS QUE CONVIERTA.

SEO LOCAL PARA NEGOCIOS
FÍSICOS Y ONLINE.

LINKEDIN PARA VENDER.

CÓMO CREAR Y LANZAR
TU PRIMER CURSO ONLINE.

MARKETING DE AFILIADOS
PARA PRINCIPIANTES.

TRÁFICO ORGÁNICO VS. TRÁFICO PAGO.



MÓDULO II

PARTE 2

CONTENIDOS, CONVERSIÓN Y CRECIMIENTO

- CÓMO HACER UNA CAMPAÑA DE REMARKETING QUE FUNCIONE.
- DISEÑO DE PIEZAS DIGITALES QUE IMPACTAN.
- CÓMO CREAR CONTENIDOS CON POTENCIAL VIRAL.
- **CHATBOTS:**
ATENCIÓN AUTOMÁTICA SIN PERDER EL TOQUE HUMANO.
- CÓMO CAPTURAR LEADS DE CALIDAD.
- DISEÑO DE ESTRATEGIA PARA E-COMMERCE.
- **PSICOLOGÍA DEL USUARIO DIGITAL:**
CÓMO NAVEGA Y CÓMO DECIDE.
- **FUNNEL HACKING:** ANALIZAR EMBUDOS Y MEJORARLOS.
- CÓMO USAR IA EN TUS ESTRATEGIAS DE MARKETING.
- WEBINARS QUE VENDEN.
- **GROWTH HACKING:** TÉCNICAS PARA CRECER.
- CÓMO USAR CANVA PARA IMPACTAR
CON TU CONTENIDO.
- COMMUNITY MANAGEMENT CON ESTRATEGIA.
- CÓMO HACER REELS Y SHORTS
QUE TE HAGAN CRECER.
- **VENTA POR WHATSAPP:**
MÁS ALLÁ DEL "HOLA, ¿CÓMO ESTÁS?".
- **BRANDING DIGITAL:**
CÓMO POSICIONARTE EN LA ERA DE LA ATENCIÓN.
- COPYWRITING PARA ANUNCIOS.
- CÓMO DISEÑAR UN PLAN DE
MARKETING DIGITAL ANUAL.
- POSICIONAMIENTO EN GOOGLE MAPS.
- CÓMO OPTIMIZAR TU SITIO WEB
PARA VENDER MÁS.
- MICROCONTENIDOS CON MACROIMPACTO.
- CÓMO CREAR CONCURSOS ONLINE
QUE GENEREN COMUNIDAD.



TEMARIO

SEO TÉCNICO PARA NO PROGRAMADORES.

CALENDARIO DE CONTENIDOS EFICIENTE.

CÓMO ARMAR UNA ESTRATEGIA DE PODCAST PARA TU MARCA.

PUBLICIDAD PROGRAMÁTICA.

CÓMO VENDER CON LIVES EN REDES SOCIALES.

CÓMO IMPLEMENTAR UN CRM DIGITAL.

RETARGETING CREATIVO.

CÓMO HACER UNA AUDITORÍA DE TU ESTRATEGIA DIGITAL.

CÓMO APROVECHAR GOOGLE TRENDS
PARA CREAR CONTENIDO.

EMAIL MARKETING AUTOMATIZADO
Y PERSONALIZADO.

OPTIMIZACIÓN DE CONVERSIÓN — CRO.

CÓMO CREAR CAMPAÑAS DE
LANZAMIENTO DIGITAL.

CÓMO DISEÑAR UNA ESTRATEGIA DE
MARKETING MULTICANAL.

GENERACIÓN DE LEADS CON LINKEDIN.

TIKTOK ADS PARA EMPRESAS.

CÓMO ESCRIBIR UNA NEWSLETTER QUE
LA GENTE QUIERA LEER.

MOBILE MARKETING.

¿VALE LA PENA TENER UNA
APP PARA TU NEGOCIO?

CÓMO MEDIR EL ROI DEL
MARKETING DIGITAL.

GROWTH VS. BRANDING.

SEO VS. SEM:
CUÁL, CUÁNDO Y CÓMO.

CÓMO DELEGAR TU MARKETING DIGITAL
DE FORMA INTELIGENTE.



MÓDULO II

PARTE 4

NUEVAS OPORTUNIDADES DIGITALES

- METAVERSO Y MARKETING: ¿FUTURO O PRESENTE?
- CÓMO HACER BENCHMARKING DIGITAL.
- CÓMO EVITAR LOS ERRORES MÁS COMUNES EN PUBLICIDAD ONLINE.
- CÓMO VENDER PRODUCTOS DIGITALES.
- MARKETING PARA EMPRENDEDORES DIGITALES.
- INFLUENCERS VS. EMBAJADORES.
- CÓMO CREAR UNA COMUNIDAD ONLINE QUE SUME VALOR.
- PUBLICIDAD EN SPOTIFY Y PLATAFORMAS DE AUDIO.
- CÓMO SUBIR Y POSICIONAR UN PODCAST.
- CÓMO UTILIZAR IA PARA GENERAR CONTENIDO.
- NEUROVENTAS EN EL MUNDO DIGITAL.
- CÓMO APLICAR SCRUM EN MARKETING DIGITAL.
- CÓMO USAR ANALYTICS 4 SIN SER ANALISTA.
- CÓMO CREAR UNA TIENDA EN SHOPIFY Y PROMOCIONARLA.
- CÓMO ARMAR TU AGENCIA DE MARKETING DIGITAL.
- MARKETING DE NICHOS.
- CÓMO CREAR PRODUCTOS DIGITALES.
- WEB 3.0 Y EL FUTURO DEL MARKETING.
- CÓMO CREAR UNA EXPERIENCIA DE USUARIO MEMORABLE.
- DISEÑO DE LANDING PAGES QUE CONVIERTEN.
- MARKETING POR SMS Y CANALES ALTERNATIVOS.
- CÓMO MEDIR LA SALUD DE TU MARCA DIGITAL.
- DE PRINCIPIANTE A EXPERTO: CIERRE Y VISION ESTRATÉGICA DIGITAL.



ARIO

DIRECTOR DEL PROGRAMA

J. RENEDO

Consultor, autor e investigador en Marketing Educativo.

Experto internacional en Educational Growth Marketing.

Investigador y autor Pionero en marketing de las IES.

Profesor invitado en más de 100 Congresos Internacionales de Management educativo.

Formado en Marketing por el Instituto Tecnológico de Marketing.

Profesor invitado y diplomado por la UFRJ (COPPEAD).

Especializado por la Universidad de California (Berkeley) y la George Washington University.

Presidente de la Cámara de Empresarios Latinos en los EEUU.



CERTIFICADO
EMITIDO POR UADEN



USTED ELIGE LA MODALIDAD
SINCRÓNICO O ASINCRÓNICO



ASISTENTES ILIMITADOS
CAPACITE A SU EQUIPO
CON UNA SOLA CONEXION



PODRAS SOLICITAR
GARANTÍA DE ACCESO
ASINCRÓNICO

Certificado de participación



CADA PARTICIPANTE RECIBIRÁ UN CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN POR PARTE DE UADEN (UNIVERSIDAD AMERICANA DE NEGOCIOS DE LOS ESTADOS UNIDOS) COMO EXIGENCIA DE LA UNIVERSIDAD, EL EJECUTIVO DEBE ESTAR PRESENTE DURANTE TODO EL PROGRAMA PARA OBTENER DICHO CERTIFICADO.



PARTICIPAR ES FÁCIL

Nuestros eventos online son en vivo y mayoritariamente **se transmiten desde Estados Unidos**.

Garantizamos calidad y backup en caso de problemas de su empresa o con su conexión y **le ofrecemos un curso sin límite de asistentes**, con chat interactivo y **doble certificado**.

Para participar, **su asesor le orientará** con la inscripción que se administra desde USA.

Una vez hecho su pago Ud. **recibirá el Invoice, carta de bienvenida y acceso**.

72 Horas antes del evento **le llamaremos para entrenar** su acceso a la plataforma.

Usted puede **enviar preguntas previas** al orador hasta 72 horas antes del curso.

Apuntes, Diplomas y material adicional se descargan al finalizar el evento.

Al terminar también le obsequiamos **"Who is Who"** (contactos de empresas colegas)

QUIÉN ES QUIÉN:

Los participantes recibirán un documento con los emails de contacto de los colegas de cursada para el contacto posterior con ellos y la generación de network potencial post seminario.

PREGUNTAS PREVIAS:

Los participantes pueden enviar sus preguntas antes de cada clase, hasta 5 preguntas que les gustaría que él o los ponentes respondan en el diplomado y ellos incluirán esa respuesta en el curso.

¿QUÉ HACER LOS DÍAS DEL CURSO?

Conectarse **30 minutos antes** del inicio del curso con el **link y la clave** que Usted recibirá **72 horas antes** del inicio del mismo.

Descargar e imprimir (anticipado) **sus apuntes y materiales**.

Asistir y escuchar con atención el video inicial que explica cómo hacer un mejor aprovechamiento del evento al que asiste.

REQUISITOS DE CONEXIÓN

Internet de Banda Ancha en cualquier dispositivo.

Sin restricciones para video o Internet.

Bocina, parlantes y **micrófono habilitado**.

MARKETING DIGITAL + INTELIGENCIA ARTIFICIAL

EL PROFESIONAL DEL FUTURO NO SOLAMENTE DEBERÁ SABER UTILIZAR HERRAMIENTAS.

DEBERÁ SABER QUÉ HACER CON ELLAS.

POR ESO EL PROGRAMA INTEGRA LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL A DIFERENTES ÁREAS DE LOS NEGOCIOS:

-  IA PARA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
-  IA PARA GENERACIÓN DE CONTENIDOS
-  IA PARA CAMPAÑAS
-  IA PARA SEGMENTACIÓN
-  IA PARA ANÁLISIS DE CONSUMIDORES
-  IA PARA VENTAS
-  IA PARA AUTOMATIZACIÓN
-  IA PARA ATENCIÓN AL CLIENTE
-  IA PARA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA
-  IA APLICADA ESPECÍFICAMENTE A LA INDUSTRIA ELEGIDA

NO SE TRATA DE REEMPLAZAR TU CRITERIO.

SE TRATA DE
**MULTIPLICAR
TU CAPACIDAD.**

24 ESPECIALIZACIONES VERTICALES

ELIGE EL SECTOR.
APRENDE A APLICAR EL
MARKETING A SU REALIDAD.

- 01 RESTAURANTES Y NEGOCIOS GASTRONÓMICOS
- 02 CÁMARAS DE COMERCIO
- 03 ASOCIACIONES EMPRESARIAS
- 04 HOTELES, POSADAS Y HOSTALES
- 05 CIUDADES Y MUNICIPIOS
- 06 INSTITUTOS EDUCATIVOS
- 07 INMOBILIARIAS Y REAL ESTATE
- 08 SALUD Y MEDICINA
- 09 FRANQUICIAS
- 10 CAMPAÑAS POLÍTICAS, ELECTORALES Y GOBIERNO
- 11 ENTIDADES SIN FINES DE LUCRO
- 12 MODA E INDUMENTARIA
- 13 ESCUELAS DE IDIOMAS
- 14 COLEGIOS Y ESCUELAS PRIVADAS
- 15 GIMNASIOS Y CENTROS DEPORTIVOS
- 16 BELLEZA Y COSMÉTICA
- 17 ARTES, ESPECTÁCULOS Y ENTRETENIMIENTO
- 18 FUNERARIAS Y CEMENTERIOS PRIVADOS
- 19 MEDIOS DE COMUNICACIÓN
- 20 EMPRESAS DE TRANSPORTE
- 21 RETAIL Y COMERCIOS MINORISTAS
- 22 PRODUCTOS ALIMENTICIOS
- 23 PRODUCTOS INDUSTRIALES
- 24 EMPRESAS DE SEGURIDAD Y VIGILANCIA

ELIGE TU INDUSTRIA.
**NOSOTROS TE ENSEÑAMOS A
LLEVAR EL CONOCIMIENTO HASTA
ESE MERCADO.**



EL PROGRAMA CONTEMPLA
ESTAS 24 ÁREAS DE
PROFUNDIZACIÓN DESPUÉS
DE LA FORMACIÓN TRONCAL.

POR QUÉ UNA ESPECIALIZACIÓN

PORQUE CONOCER
MARKETING
**NO SIEMPRE
ES SUFICIENTE.**

CADA INDUSTRIA TIENE CONSUMIDORES, PROCESOS, NECESIDADES Y DESAFÍOS DIFERENTES.



RESTAURANTES

RESERVAS · REPUTACIÓN · DELIVERY · EXPERIENCIA GASTRONÓMICA.



REAL ESTATE

CAPTACIÓN · PROCESO DE DECISIÓN · CONFIANZA · CONVERSIÓN.



EDUCACIÓN

CAPTACIÓN · MATRICULACIÓN · FIDELIZACIÓN.

HOTELERÍA



COMPORTAMIENTO DEL HUÉSPED ·
RESERVAS · REPUTACIÓN · EXPERIENCIA.

SALUD



COMUNICACIÓN ESPECIALIZADA ·
CONFIANZA · SERVICIOS SANITARIOS.

**LA ESPECIALIZACIÓN VERTICAL
CONVIERTE EL CONOCIMIENTO
GENERAL EN CONOCIMIENTO
APLICABLE.**



METODOLOGÍA

UNA METODOLOGÍA PENSADA
PARA TU VIDA PROFESIONAL

APRENDER NO DEBERÍA OBLIGARTE A DETENER TU VIDA.
POR ESO EL PROGRAMA COMBINA:



**FORMACIÓN
ASINCRÓNICA**
AVANZA A TU PROPIO
RITMO.



CLASES EN VIVO
PARTICIPA EN ENCUENTROS
CON PROFESORES Y
ESPECIALISTAS.



**TALLER DE
IMPLEMENTACIÓN**
SÁBADOS A LAS 9:00 AM.



CAMPUS VIRTUAL
ACCESO A CLASES,
DOCUMENTOS Y
RECURSOS DE
APRENDIZAJE.



**MATERIAL
DESCARGABLE**
BIBLIOGRAFÍA, MANUALES
Y CONTENIDO
COMPLEMENTARIO.



**BIBLIOTECA
MULTIMEDIA**
VIDEOS, WEBINARS
Y RECURSOS
ESPECIALIZADOS.



FOROS DE DEBATE

COMPARTE EXPERIENCIAS Y ANALIZA CASOS CON OTROS
PARTICIPANTES.

MÉTODO DEL CASO

NO ESTUDIES SOLAMENTE CONCEPTOS.
APRENDE A TOMAR DECISIONES.

LA FORMACIÓN INCORPORA UNA METODOLOGÍA BASADA EN EL ANÁLISIS DE CASOS EMPRESARIALES Y SITUACIONES REALES, INSPIRADA EN EL MÉTODO CASUÍSTICO UTILIZADO POR INSTITUCIONES DE REFERENCIA INTERNACIONAL.

DURANTE EL PROGRAMA TRABAJARÁS SOBRE:

- PROBLEMAS EMPRESARIALES
- CASOS REALES
- ESTRATEGIAS DE MARKETING
- DECISIONES COMERCIALES
- ANÁLISIS DE CONSUMIDORES
- CAMPAÑAS DIGITALES
- DATOS Y MÉTRICAS
- POSICIONAMIENTO
- DESARROLLO DE MARCAS
- INTELIGENCIA ARTIFICIAL
- TRANSFORMACIÓN DIGITAL
- SITUACIONES ESPECÍFICAS DE DIFERENTES INDUSTRIAS

TU EQUIPO ACADÉMICO

TE ACOMPAÑA
NO ESTARÁS SOLO FRENTE A
UNA PLATAFORMA.

DURANTE TU PROCESO FORMATIVO CONTARÁS CON ACOMPAÑAMIENTO ACADÉMICO Y PROFESIONAL.



ORIENTADOR ACADÉMICO
TE AYUDARÁ A ORGANIZAR
TU RECORRIDO.



TUTORES EXPERTOS
TE ACOMPAÑARÁN DURANTE
EL APRENDIZAJE.



COACHES Y MENTORES
TE AYUDARÁN A
TRANSFORMAR
CONOCIMIENTOS EN
APLICACIÓN PROFESIONAL.



MENTOR DE ESPECIALIZACIÓN
TE ORIENTARÁ EN LA ELECCIÓN
DEL SEGMENTO VERTICAL QUE
MEJOR SE ADAPTE A TUS
OBJETIVOS.

APRENDER ES IMPORTANTE. **SABER CÓMO APLICARLO, TAMBIÉN.**

APRENDE DE PROFESIONALES

UN STAFF INTERNACIONAL QUE COMBINA FORMACIÓN ACADÉMICA, EXPERIENCIA EMPRESARIAL Y CONOCIMIENTO APLICADO.



DIEGO REYES | PERÚ
MBA · BIG DATA · SCRUM
GESTIÓN EDUCATIVA



DAVID MENA — PERÚ
COMUNICACIÓN INTERNA ·
CULTURA · GESTIÓN DEL CAMBIO



BENJAMÍN CASTILLO | BOLIVIA
BRANDING · COMUNICACIÓN ·
GESTIÓN DE CRISIS



GASPAR LOZADA | PERÚ
COACHING · SOFT SKILLS
COMPORTAMIENTO HUMANO





ALEX ZAMBRANO | ECUADOR
NEUROMARKETING ·
MARKETING · LOGÍSTICA



ERIK HURTADO | BOLIVIA
MARKETING · BRANDING ·
ESTRATEGIA CREATIVA



SANTIAGO NOVILLO | ECUADOR
MARKETING · VENTAS · GERENCIA
COMERCIAL B2B



LUISA PATIÑO | BOLIVIA
RELACIONES INTERNACIONALES
ORATORIA · PROTOCOLO



JOHANN FUENTES | COSTA RICA
MARKETING DIGITAL · PYMES ·
TRANSFORMACIÓN DIGITAL



MARCEL PASOS | ECUADOR
MARKETING DIGITAL ·
NEUROMARKETING · SEO



GUSTAVO ÁLVAREZ | ARGENTINA
RRHH · GESTIÓN · CONSULTORÍA
EMPRESARIAL



JOSÉ ZAMBRANO | ECUADOR
ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA ·
COMUNICACIÓN · STORYTELLING

+ CONOCIMIENTO
+ EXPERIENCIA
+ CASOS REALES
+ NETWORKING



BENEFICIOS DEL DIPLOMADO

PARA TRANSFORMAR TU FORMACIÓN
EN OPORTUNIDADES

01. DIPLOMA INTERNACIONAL EMITIDO DESDE ESTADOS UNIDOS, SUJETO A LAS CONDICIONES ACADÉMICAS DEL PROGRAMA.
02. ACCESO A EXPERIENCIAS DE NETWORKING, PRÁCTICAS REMOTAS Y CONTACTO CON EMPRESARIOS Y EJECUTIVOS.
03. ESTUDIA CON FLEXIBILIDAD Y ORGANIZA TU FORMACIÓN DE ACUERDO CON TU RITMO.
04. APRENDE CON PROFESORES Y ESPECIALISTAS INTERNACIONALES.
05. CONECTA CON ESTUDIANTES Y PROFESIONALES DE DIFERENTES PARTES DEL MUNDO.
06. PARTICIPA EN CLASES EN VIVO CON EXPERTOS INTERNACIONALES.
07. FORMACIÓN INTENSIVA DISEÑADA PARA ACELERAR TU DESARROLLO PROFESIONAL.
08. TALLERES DE IMPLEMENTACIÓN Y ESPACIOS PARA RESOLVER DUDAS Y LLEVAR EL CONOCIMIENTO A LA PRÁCTICA.
09. FORMACIÓN RESPALDADA POR UNA INSTITUCIÓN CORPORATIVA AMERICANA ORIENTADA A NEGOCIOS Y EDUCACIÓN CONTINUA.
10. BECA DEL 60% EXCLUSIVA PARA ESTUDIANTES DE TU PAÍS.*
11. ESPECIALÍZATE EN MARKETING DIGITAL, ESTRATEGIA Y NEGOCIOS.
12. DESARROLLA HABILIDADES DIGITALES ALTAMENTE DEMANDADAS QUE PUEDEN FORTALECER TU PERFIL PROFESIONAL.
13. APRENDE A CREAR, DESARROLLAR Y LANZAR PROYECTOS Y NEGOCIOS DIGITALES.
14. DESARROLLA COMPETENCIAS QUE PUEDEN APLICARSE A ESQUEMAS DE TRABAJO REMOTO.





PREPÁRATE PARA CERTIFICACIONES PROFESIONALES DE
GOOGLE ANALYTICS, META Y HUBSPOT. **15.**

CONSTRUYE UNA RED INTERNACIONAL DE
COMPAÑEROS, PROFESIONALES Y FUTUROS ALIADOS. **16.**

CAMPUS VIRTUAL DISPONIBLE 24/7. **17.**

APRENDE MEDIANTE ANÁLISIS DE CASOS
EMPRESARIALES Y SITUACIONES REALES. **18.**

FORTALECE TU PERFIL PROFESIONAL CON UNA
FORMACIÓN INTERNACIONAL. **19.**

ESTUDIA A TU PROPIO RITMO Y COMBINA LA FORMACIÓN
CON TUS RESPONSABILIDADES PROFESIONALES. **20.**

ACCEDE A APUNTES, BIBLIOGRAFÍA, MANUALES Y
RECURSOS PROFESIONALES. **21.**

APRENDIZAJE PRÁCTICO ENFOCADO EN HABILIDADES
APLICABLES AL MERCADO. **22.**

PREPÁRATE PARA OFRECER SERVICIOS A CLIENTES Y
EMPRESAS INTERNACIONALES. **23.**

CONVIERTE TU EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS EN
NUEVAS OPORTUNIDADES DE CONSULTORÍA,
FORMACIÓN O ASESORÍA PROFESIONAL. **24.**

LA UADEN - UNIVERSIDAD AMERICANA DE NEGOCIOS ES UNA
UNIVERSIDAD CORPORATIVA, DEDICADA A LA FORMACIÓN EJECUTIVA,
CAPACITACIÓN EMPRESARIAL Y EDUCACIÓN CONTINUA. NO ES UNA
INSTITUCIÓN ACADÉMICA TRADICIONAL NI DEBE CONFUNDIRSE CON
UNIVERSIDADES QUE OTORGAN TÍTULOS OFICIALES DE GRADO O
POSGRADO. UADEN DEPENDE DE LA CÁMARA DE EMPRESAS HISPANAS
DE LOS ESTADOS UNIDOS Y OPERA DESDE 2010 COMO ENTIDAD
ORIENTADA AL DESARROLLO PROFESIONAL Y EMPRESARIAL, ENFOCADA
EN RESULTADOS REALES EN EL ÁMBITO PRIVADO.

LOS DIPLOMAS Y CERTIFICACIONES EMITIDOS CORRESPONDEN A
FORMACIÓN CONTINUA NO FORMAL Y NO CONSTITUYEN TÍTULOS
ACADÉMICOS OFICIALES NI HABILITANTES, NI ESTÁN SUJETOS A
PROCESOS DE VALIDACIÓN O RECONOCIMIENTO BUROCRÁTICO PROPIOS
DE MINISTERIOS O SISTEMAS EDUCATIVOS ESTATALES. DICHO
PROCESOS SUELEN SER REQUERIDOS PRINCIPALMENTE PARA EL
ACCESO A EMPLEOS PÚBLICOS O EL EJERCICIO DENTRO DE
ESTRUCTURAS EDUCATIVAS GUBERNAMENTALES, Y NO GUARDAN
RELACIÓN CON EL DESARROLLO PROFESIONAL, EMPRESARIAL NI CON LA
DINÁMICA DEL SECTOR PRIVADO, DONDE EL VALOR RADICA EN LAS
COMPETENCIAS, RESULTADOS Y CAPACIDADES APLICADAS.

LOS NÚMEROS DE NUESTRA EXPERIENCIA SEGÚN LAS MÉTRICAS INSTITUCIONALES

PROPORCIONADAS POR UADEN GLOBAL:

79% DE LOS CURSANTES DECLARA HABER CUMPLIDO
PLENAMENTE SUS OBJETIVOS DE FORMACIÓN.

74% DECLARA HABER ENCONTRADO UNA SALIDA
LABORAL DENTRO DE LOS 90 DÍAS
POSTERIORES.

97% DECLARA UN ALTO NIVEL DE SATISFACCIÓN.

89% CONSIDERA FUNDAMENTALES LOS
CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS.

71% VALORA LAS CLASES COMO
FLEXIBLES Y DINÁMICAS.

LOS RESULTADOS CORRESPONDEN A
INDICADORES INSTITUCIONALES
DECLARADOS Y NO CONSTITUYEN UNA
GARANTÍA INDIVIDUAL DE EMPLEO,
CONTRATACIÓN O INGRESOS.

**UADEN DESARROLLA
PROGRAMAS DE
FORMACIÓN
ORIENTADOS AL
MUNDO EMPRESARIAL,
LOS NEGOCIOS, LA
TECNOLOGÍA Y EL
DESARROLLO DE
COMPETENCIAS
PROFESIONALES.**





FORMACIÓN CON VISIÓN INTERNACIONAL

SU PROPUESTA COMBINA:

FORMACIÓN INTERNACIONAL



DOCENTES ESPECIALIZADOS



CONTENIDO ACTUALIZADO



METODOLOGÍA DE CASOS



NETWORKING



TECNOLOGÍA



ORIENTACIÓN PRÁCTICA



**UNA FORMACIÓN PENSADA PARA
CONECTAR EL CONOCIMIENTO CON
LA REALIDAD EMPRESARIAL.**

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL:

UADEN – UNIVERSIDAD AMERICANA DE NEGOCIOS ES UNA UNIVERSIDAD CORPORATIVA DEDICADA A LA FORMACIÓN EJECUTIVA, CAPACITACIÓN EMPRESARIAL Y EDUCACIÓN CONTINUA. NO DEBE CONFUNDIRSE CON INSTITUCIONES ACADÉMICAS TRADICIONALES QUE OTORGAN TÍTULOS OFICIALES DE GRADO O POSGRADO. LOS DIPLOMAS Y CERTIFICACIONES DEL PROGRAMA CORRESPONDEN A FORMACIÓN CONTINUA Y ESTÁN SUJETOS A LAS CONDICIONES ESTABLECIDAS POR LA INSTITUCIÓN Y LAS ENTIDADES CERTIFICADORAS CORRESPONDIENTES.

CÓMO INSCRIBIRTE | COMENZAR ES SIMPLE



01 ELIGE
CONOCE EL PROGRAMA Y LAS
ESPECIALIZACIONES DISPONIBLES.

02 CONTACTA
COMUNÍCATE CON UNO DE
NUESTROS ASESORES.

03 INSCRÍBETE
COMPLETA TU PROCESO DE
REGISTRO E INSCRIPCIÓN.

04 RECIBE
OBTÉN TU CARTA DE
BIENVENIDA Y LA
INFORMACIÓN
CORRESPONDIENTE.

05 COMIENZA
INICIA TU FORMACIÓN Y
ACCEDE AL CAMPUS VIRTUAL.

06 ESPECIALÍZATE
AL FINALIZAR LA FORMACIÓN
TRONCAL, SELECCIONA EL
SECTOR EN EL QUE DESEAS
PROFUNDIZAR.

07 PROYÉCTATE
CONSTRUYE UN PERFIL
PROFESIONAL ORIENTADO A
UNA INDUSTRIA Y A LAS
NUEVAS DINÁMICAS DEL
MERCADO GLOBAL.

**TU PRÓXIMO PASO
PROFESIONAL
PUEDE COMENZAR HOY.**



INVERSIÓN

Valor Regular

USD **480**



PROMOCIÓN DE
INSCRIPCIÓN ANTICIPADA
MATRÍCULA SIN COSTO.

OPCIONES DE PAGO



Pago de contado

USD 390 en una sola exhibición.
Ahorro inmediato de **USD 200.**
INCLUYE ESPECIALIZACIÓN



Pago en cuotas

6 cuotas de **USD 80**
+ **110** de la especialización



MEDIOS DE PAGO ACEPTADOS

Para facilitar la participación internacional, aceptamos:



Tarjetas de
crédito y débito
internacionales.



Transferencias
bancarias
internacionales.



PayPal.



Zelle.



Mercado
Pago.



Pago Móvil
(Venezuela).



PIX (Brasil).



Otros medios electrónicos
habilitados según el país de
residencia del participante.



INSCRÍBETE EN GRUPO Y ACCEDER A UN BENEFICIO ESPECIAL

Forma tu grupo, reserva tu lugar y viven juntos esta experiencia de
formación internacional.



**10% de
descuento.**
2 participantes



**20% de
descuento.**
3 participantes



**30% de
descuento.**
4 o más participantes

Estos beneficios
permiten capacitar
equipos completos
optimizando la inversión
institucional.

**Formación con
visión global.
Impacto local.**