SEMINARIO

INTENSIVO

EN VIVO
ONLINE
EN ESPAÑOL

CÓMO CONSTRUIR UN
PLAN DE MARKETING
RENTABLE, MEDIBLE
Y COMPETITIVO
PARA TU NEGOCIO

05
DIC

365 DÍAS
PARA VENDER MÁS,
CRECER Y CONQUISTAR
NUEVOS MERCADOS

Diseña tu plan de
MARKETING 2027

UADEN
GLOBAL

No comiences 2027 improvisando.

Aprende a construir una **estrategia de marketing** que te permita saber **qué vender, a quién vender, cómo comunicarlo, cuánto invertir y cómo convertir** tus acciones en resultados.

El objetivo es que cada participante termine la jornada con las bases de un **Plan de Marketing 2027** aplicable a su propio negocio, independientemente de su tamaño o sector.

15 Razones para participar

Dejar de improvisar

Comenzar 2027 con una **estrategia definida y objetivos concretos.**

Identificar nuevas oportunidades

Descubrir mercados, segmentos y nichos de clientes que pueden **impulsar tu crecimiento.**

Conocer mejor a tus clientes

Identificar quién compra, por qué compra y qué necesita realmente.

Diferenciarte de la competencia

Construir una propuesta **de valor** que haga que tu negocio **sea elegido.**

Diseñar una estrategia comercial

Conectar el marketing con **las ventas y los resultados** económicos.

Aprovechar la inteligencia artificial

Utilizar herramientas de IA para investigar, planificar, crear contenidos y optimizar campañas.

Dominar el marketing digital

Seleccionar los canales digitales adecuados para llegar a **tus potenciales clientes.**

Crear campañas que vendan

Diseñar acciones de comunicación orientadas a **generar oportunidades y conversiones.**



Optimizar tu presupuesto

Invertir mejor tus recursos y **evitar gastos** publicitarios improductivos.

Construir una marca más poderosa

Mejorar tu **posicionamiento, reputación y reconocimiento** en el mercado.

Planificar contenidos estratégicos

Organizar qué comunicar, cuándo hacerlo y con qué propósito.

Fidelizar a tus clientes

Desarrollar estratégias para aumentar la recompra y las recomendaciones.

Medir tus resultados

Definir indicadores para saber **qué funciona y qué necesita** corregirse.

Anticiparte a la competencia

Prepararte para los cambios del mercado y **las nuevas tendencias** de consumo.

Tener una hoja de ruta para todo el año

Salir con una planificación que puedes ejecutar durante los 12 meses de 2027.



Introducción del Programa

El éxito de un negocio no depende solamente de tener **buenos productos o servicios,** sino de saber posicionarlos, comunicarlos y venderlos. El año 2027 traerá **nuevos desafíos competitivos,** cambios en los hábitos de consumo y oportunidades impulsadas por la inteligencia artificial y la transformación digital. Este seminario propone una **metodología práctica** para que empresarios, emprendedores y profesionales diseñen su propio **Plan de Marketing 2027.**

Durante siete horas intensivas **aprenderán a analizar** su mercado, identificar clientes, definir objetivos, construir estrategias comerciales, planificar campañas y establecer presupuestos e indicadores. El propósito es **transformar las ideas en decisiones concretas** y comenzar el nuevo año con una hoja de **ruta comercial clara, realista y orientada a resultados.**



La Metodología

Learning by Doing (Aprender haciendo) es la metodología central del programa. Los participantes **no se limitarán a escuchar conceptos:** trabajarán directamente sobre **sus propios negocios** para construir los componentes de su **Plan de Marketing 2027.** Se utilizará **el método de casos para analizar** situaciones empresariales reales, identificar errores, evaluar alternativas y resolver desafíos comerciales. Mediante ejercicios guiados, herramientas de planificación, dinámicas prácticas y aplicaciones de inteligencia artificial, cada participante desarrollará **objetivos, estrategias, acciones, presupuestos e indicadores.** El aprendizaje estará orientado a producir **resultados concretos y herramientas** que puedan implementar inmediatamente en su organización.

¿A quién está dirigido?

Cualquier persona **que tenga un negocio,** participe en su dirección o sea responsable de **sus actividades comerciales y de marketing.**

- **Empresarios, propietarios y directores** de empresas.
- Emprendedores y propietarios de **pequeñas y medianas empresas.**
- Comerciantes y responsables de negocios **minoristas y mayoristas.**
- **Profesionales** independientes y consultores.
- **Directores** comerciales y **gerentes** de ventas.
- Responsables de **marketing, publicidad y comunicación.**
- **Agentes y asesores** inmobiliarios.
- Propietarios de **restaurantes, hoteles y empresas turísticas.**
- Profesionales del sector **educativo y de servicios.**
- **Distribuidores, fabricantes e importadores.**
- **Emprendedores** digitales y **propietarios** de tiendas online.
- **Franquiciados y directores** de unidades de negocio.
- Personas que estén preparando el **lanzamiento de un nuevo emprendimiento.**

No es necesario tener conocimientos previos de marketing. Los contenidos se aplicarán a negocios de diferentes **tamaños, sectores y niveles de desarrollo.**

MÓDULO 1

El nuevo escenario del marketing empresarial en 2027

- Las nuevas reglas del mercado y del comportamiento del consumidor.
- Tendencias del marketing que marcarán 2027.
- La transformación digital y el impacto de la inteligencia artificial.
- Cómo están cambiando las decisiones de compra.
- Errores estratégicos que impiden el crecimiento empresarial.
- Marketing tradicional, marketing digital y estrategias integradas.
- Diagnóstico inicial: ¿dónde está hoy mi negocio?

Ejercicio práctico:

Radiografía de la situación actual de cada negocio.

MÓDULO 2

Investigación de mercado, clientes y competencia

- Cómo investigar el mercado antes de invertir.
- Identificación de oportunidades comerciales.
- Segmentación de mercados y selección de públicos objetivos.
- Cómo construir el perfil del cliente ideal (Buyer Persona).
- Necesidades, motivaciones, deseos y problemas de los consumidores.
- Análisis de competidores y posicionamiento.
- Identificación de nichos desatendidos.
- Herramientas de inteligencia artificial para investigar mercados.

Ejercicio práctico:

Definición del cliente ideal y análisis de tres competidores.



MÓDULO 3

Propuesta de valor, posicionamiento y diferenciación

- Qué hace diferente a un negocio y por qué deberían elegirlo.
- Cómo construir una propuesta de valor irresistible.
- Estrategias de posicionamiento competitivo.
- Branding, identidad y percepción de marca.
- Cómo competir por valor y no solamente por precio.
- Construcción de mensajes comerciales persuasivos.
- Autoridad, confianza, reputación y prueba social.
- Cómo convertir características en beneficios para el cliente.

Ejercicio práctico:

Creación de la propuesta de valor y mensaje central del negocio.

MÓDULO 4

Objetivos, estrategias y arquitectura del Plan de Marketing 2027

- Cómo establecer objetivos comerciales y de marketing.
- Objetivos SMART y metas cuantificables.
- Los indicadores clave de desempeño (KPI).
- Estrategias de penetración, expansión y desarrollo de mercados.
- Estrategias de captación y fidelización.
- Marketing B2B y B2C.
- Diseño del mix de marketing: producto, precio, distribución y promoción.
- Priorización de estrategias según recursos y potencial.
- Cómo transformar objetivos anuales en metas trimestrales.

Ejercicio práctico:

Diseño de los objetivos y las estrategias centrales del año.

MÓDULO 5

Marketing digital, inteligencia artificial y generación de clientes

- Ecosistema digital para empresas y emprendimientos.
- Redes sociales: Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn y YouTube.
- Publicidad digital y campañas de captación.
- Google, posicionamiento SEO y marketing de contenidos.
- Landing pages y sistemas de conversión.
- WhatsApp Business y automatización comercial.
- Inteligencia artificial para crear campañas, anuncios y contenidos.
- Embudos de marketing y generación de leads.
- Email marketing y estrategias de seguimiento.
- Cómo conectar marketing, ventas y atención al cliente.

Ejercicio práctico:

Diseño de una campaña de captación de clientes con apoyo de IA.





MÓDULO 6

Presupuesto, calendario comercial y medición de resultados

- Cómo determinar el presupuesto anual de marketing.
- Distribución de inversiones por canales y campañas.
- Coste de adquisición de clientes (CAC).
- Retorno de la inversión publicitaria (ROAS).
- Retorno de inversión (ROI).
- Calendario comercial y fechas estratégicas de 2027.
- Planificación mensual y trimestral de campañas.
- Tablero de control y seguimiento de indicadores.
- Cómo evaluar, corregir y optimizar las acciones.

Ejercicio práctico:

Elaboración del calendario y presupuesto preliminar anual.

MÓDULO 7

Construcción del Plan de Marketing 2027:
del papel a la ejecución

- Cómo integrar todos los componentes del plan.
- Construcción de un plan de acción de 12 meses.
- Asignación de responsables y recursos.
- Priorización de las primeras acciones.
- Identificación de riesgos y planes alternativos.
- Cómo organizar reuniones de seguimiento y evaluación.
- Presentación del plan individual.

Ejercicio práctico:

Elaboración de la hoja de ruta de marketing 2027 de cada participante.



Distribución Horaria

Jornada de 7 horas

PRIMERA SESIÓN (4 Horas)

07:00 AM - 11:00 AM
Horario de Chicago

SEGUNDA SESIÓN (3 Horas)

03:00 PM - 06:00 PM
Horario de Chicago



Distribución Sugerida de Contenidos

07:00 AM - 08:00 AM	**MÓDULO 1**
08:00 AM - 09:00 AM	**MÓDULO 2**
09:00 AM - 10:00 AM	**MÓDULO 3**
10:00 AM - 11:00 AM	**MÓDULO 4**
15:00 AM - 16:00 PM	**MÓDULO 5**
16:00 AM - 17:00 PM	**MÓDULO 6**
17:00 AM - 18:00 PM	**MÓDULO 7**

(INTEGRACIÓN Y CIERRE)

Beneficios y Resultados Esperados

Al finalizar el seminario, cada participante habrá trabajado en la construcción de:

- Un diagnóstico inicial de su negocio y situación competitiva.
- Una definición de su cliente ideal y mercado objetivo.
- Una propuesta de valor y posicionamiento comercial.
- Objetivos de marketing para 2027.
- Una selección de estrategias de captación y fidelización.
- Una estructura de campañas digitales y contenidos.
- Un presupuesto preliminar de marketing.
- Un calendario de acciones comerciales para los 12 meses del año.
- Indicadores para medir resultados.
- Una hoja de ruta para comenzar a ejecutar su plan.

Tu negocio no necesita comenzar 2027 improvisando.

La meta es que cada participante salga con una estructura de planificación concreta para convertir sus objetivos comerciales en acciones, inversiones y resultados medibles.



Materiales y recursos para los participantes

- Plantilla editable del Plan de Marketing 2027.
- Matriz de análisis de mercado y competencia.
- Modelo para definir el cliente ideal.
- Plantilla de objetivos SMART y KPI.
- Calendario comercial anual 2027.
- Matriz de presupuesto de marketing.
- Guía de herramientas de inteligencia artificial.
- Modelo de seguimiento y evaluación de campañas.
- Certificado de participación UADEN.

Mensajes promocionales sugeridos

Director del Programa

Rodrigo Quintanilla

- Certificación de Life Coach por Europa Campus de Alemania
- Certificación Coach de Ventas por Europa Campus de Alemania
- Certificación Conferencista Internacional por Europa Campus
- Master Coach Internacional acreditado por Europa Campus de Alemania
- Certificación MetaTraining, Educador Experiencial
- Formador para formadores: diseño y planificación de la formación profesional, psicología del aprendizaje, métodos y medios para la enseñanza, evaluación de la enseñanza de la formación profesional
- Curso de Emprendedurismo
- Curso de la OIT: Formador para Formadores digitales con IA.

Reconocimiento en la revista de **INSAFORP “Buenas Practicas del 2017”,** como uno de los 7 facilitadores en Formación Continua destacados en dicho año.



Certificado de participación



CERTIFICADO
EMITIDO POR UADEN

ASISTENTES ILIMITADOS
CAPACITE A SU EQUIPO CON UNA SOLA CONEXION

USTED ELIGE LA MODALIDAD
SINCRÓNICO O ASINCRÓNICO

PODRAS SOLICITAR
GARANTIA DE ACCESO ASINCRÓNICO

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 programar para obtener dicho certificado

OPCIONES DE PAGO

EARLY BIRD
HASTA EL 28 DE NOVIEMBRE
199 USD

Pago de contado
USD 199 en una sola exhibición.
Ahorro inmediato de USD 50.
Precio especial para quienes realicen el pago único hasta el 28 de noviembre

Pago en dos cuotas.
Primera cuota
USD 124 al momento de **la inscripción.**

Segunda cuota
USD 124 al finalizar la primera semana de clases.

INVERSIÓN REAL
PAGO NORMAL A VALOR INTEGRAL
249 USD

DESCUENTOS CORPORATIVOS Y POR GRUPOS

Las organizaciones, municipios, instituciones y equipos de trabajo pueden acceder a descuentos especiales por inscripciones múltiples:

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.**

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.

¿QUIÉN ORGANIZA Y AVALA?

UADEN Global es la red internacional de escuelas de negocios que representa y difunde los programas, metodologías y estándares académicos de la Universidad Americana de Negocios de los Estados Unidos (formación continua dependiente de la Cámara de las Empresas Latinas en los Estados Unidos).

Desde 2010, UADEN ha contribuido a la formación de más de 35.000 graduados en Estados Unidos y en diversos países de América Latina, consolidándose como una de las redes de educación ejecutiva y corporativa de mayor crecimiento para el mercado hispano.

A partir de 2020, la institución inició un acelerado proceso de internacionalización mediante el sistema UADEN Global, estableciendo filiales y aliados estratégicos en múltiples países de habla hispana y portuguesa, y ofreciendo su ecosistema educativo en español, inglés y portugués.

Su modelo académico integra las metodologías más reconocidas de la educación ejecutiva mundial, combinando el Método del Caso de Harvard, el aprendizaje abierto inspirado en Khan Academy, el enfoque finlandés de Tiimiakatemia y modernas metodologías de aprendizaje experiencial, permitiendo que los participantes desarrollen competencias aplicables desde el primer día.

El ecosistema de UADEN Global reúne a más de 350 expertos internacionales, entre ellos consultores de empresas Fortune 500, autores de libros, empresarios, conferencistas y mentores de reconocimiento internacional, quienes aportan una visión práctica, estratégica y orientada a resultados.

Hoy, UADEN Global representa un nuevo estándar internacional en formación ejecutiva, empresarial y corporativa, ofreciendo programas diseñados para generar transformación profesional, crecimiento organizacional e impacto real en los negocios.



EL FUTURO MUNICIPAL COMIENZA CON PROFESIONALES PREPARADOS.

¿Está listo para dar el siguiente paso?

Nuestro equipo de asesores le brindará atención personalizada para resolver sus dudas, orientarle durante el proceso de inscripción y ayudarle a elegir la mejor opción de participación.

+1 223 240 0531