



Formación Continua



DIPLOMADO >>

PUBLICIDAD Y MARKETING RELACIONAL



Modalidad Virtual

Dentro de la nueva economía, donde la globalización avasalla todos los ámbitos del mercado, siempre se dejó de lado una gran parte de las empresas que participaban en este juego. Es por eso que surge la necesidad tomarlas nuevamente en cuenta, sobre todo por el alto nivel de competitividad que se tienen en los mercados internacionales y que poco a poco se van introduciendo en los mercados internos. Este mercado que pocas veces encuentra sus propias herramientas es el de las empresas que necesitan relacionarse con sus clientes y generar elementos publicitarios eficientes.



OBJETIVO GENERAL

Fortalecer capacidades en los participantes, a través de la transferencia de conceptos, herramientas y estrategias que les permitan mejorar sus presupuestos y esfuerzos de marketing y publicidad, así como dotarles de los conocimientos y habilidades profesionales e interpersonales para la administración y dirección del Marketing Relacional.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al término del programa los(as) participantes estarán en condiciones de:

- Manejar las estrategias y herramientas de marketing relacional y personalización.
- Determinar cuál debe ser la calidad de servicio, sin importar el tipo de industria.
- Comprender la importancia de llegar a la satisfacción total de nuestros clientes.
- Realizar programas de fidelización de marketing relacional.
- Comprender la importancia de las Bases de Da-

tos dentro de lo que es un plan de marketing relacional.

- Realizar estrategias de marketing relacional, tomando parámetros reales.

DIRIGIDO A

- Empresarios, gerentes y ejecutivos de las industrias de productos y servicios.
- Profesionales interesados en entender las estrategias y las tendencias de la publicidad y el marketing relacional.
- Personas que requieran actualizar sus conocimientos y generar capacidades en publicidad y marketing relacional.

REQUISITOS TÉCNICOS

Todos los participantes deberán contar con:

- Una laptop con procesador i3 o superior.
- Memoria RAM de 4GB o más.
- Acceso a servicio de internet.
- Auriculares.

CONTENIDO DEL CURSO

Módulo 1:

Gestión integral de marketing con un enfoque en la publicidad

- Introducción al marketing con visión en la publicidad.
- Las 4 Ps como elemento básico del marketing para la comunicación.
- Definición de las nuevas tendencias de la mercadotecnia (marketing de experiencias, neuromarketing, viral, etc.)
- Segmentación de mercado para generar una comunicación adecuada.
- Posicionamiento y su importancia en la publicidad.
- Importancia de la evaluación del marketing en la publicidad.

Módulo 2:

Marketing relacional y publicidad directa

- Dimensiones del clima laboral.
- Que es el marketing relacional.
- Elementos del marketing relacional.
- Estrategias del marketing relacional.

Módulo 3:

Gestión de la publicidad, introducción y elementos clave en el desarrollo empresarial

- Introducción a la publicidad.
- Mix promocional.
- Elementos estratégicos de la publicidad.
- Importancia de la publicidad en la empresa.
- Gestión de la publicidad.

Módulo 4:

Estrategias de publicidad digital

- Digital customer journey.
- Las métricas y el análisis de resultados.
- Search engine marketing (SEM).
- Inbound marketing.

Módulo 5:

Gestión y administración de la promoción

- Introducción.
- La mezcla promocional.
- La promoción como un proceso de comunicación.
- Promoción de ventas.
- Fases de implementación.

Módulo 6:

Branding y sus estrategias, como una ventaja competitiva en la marca

- Definición de la marca.
- Características de las marcas.
- Manejo de la marca como herramienta de publicidad.
- Estrategias de branding.

Módulo 7:

Briefing y planificación publicitaria

- Introducción.
- Briefing.
- La promoción como un proceso de comunicación.
- Planeación de la campaña publicitaria.
- Fases de implementación

DIRECTOR ACADÉMICO



CHRISTIAN FORONDA QUIROGA, M.S.C

Máster of Business Administration MBA, Especialización en Marketing
Universidad Adolfo Ibáñez - Escuela de Negocios de Valparaíso - Chile.
Docente y consultor en marketing y ventas de la UPB

PLANTEL DOCENTE

El plantel docente está conformado por profesionales de reconocido prestigio en su área, los mismos son seleccionados y evaluados, bajo estrictos procedimientos que toman en cuenta metodología didáctica, facilitación del aprendizaje, transmisión de valores y experiencia laboral en la aplicación de tema.

METODOLOGÍA

Se aplicará una metodología virtual y participativa de transferencia de conocimientos, combinando actividades sincrónicas (videoconferencias) y asincrónicas (plataforma virtual) con las siguientes características:

Clases en Salas de Videoconferencias

Se realizarán 3 sesiones de videoconferencia por semana de clases, mediante la aplicación Zoom. Estas salas son de uso sencillo y amigable, permitiendo la interacción entre los alumnos y el docente para el desarrollo de actividades colaborativas.

Todas las sesiones de videoconferencias serán grabadas y puestas a disposición de los alumnos en la plataforma virtual, durante la ejecución de la materia.

Plataforma Virtual para el Aprendizaje

La plataforma UPB Virtual está diseñada para crear espacios de enseñanza virtual, administrar, distribuir y controlar todas las actividades asincrónicas.

Para acceder al material digital y cumplir con diferentes actividades asignadas por el docente, el participante podrá ingresar a la plataforma virtual, sin restricción de horarios.

Para la transferencia de conocimientos el docente podrá hacer uso de distintos recursos: foros de trabajo colaborativo, foros de discusión temática, foros de preguntas y respuestas, mensajería interna, trabajos, cuestionarios, tests y otros servicios orientados a lograr un aprendizaje efectivo.

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

Duración: Cinco meses. 300 horas académicas.

Titulación: Al cumplir con los requisitos académicos de aprobación de los módulos el(la) participante obtendrá el certificado de "Diplomado en Publicidad y Marketing Relacional".

Solicite al contacto regional información actualizada, referida a precio, descuentos, planes de pago, resumen de la experiencia del plantel docente, horarios, cronograma tentativo y proceso de inscripción.



Management
System
ISO 9001:2015
www.tuv.com
ID 9108623133

Patrocinada por:



Informaciones e Inscripciones:

☎ 770 75608

✉ carolamendez@upb.edu

CONTACTO NACIONAL:

☎ 603 70200

✉ capacitacionempresarial@upb.edu

📘 UPB Capacitación Empresarial

🌐 www.upb.edu/ceu