Universidad de los Andes Colombia | Executive Education Facultad de Administración



Marketing Digital con inteligencia artificial y automatización

Optimizando estrategias para la mejora de los resultados

Certificado por la Universidad de los Andes Colombia

Universidad de los Andes | Vigilada Mineducación

Powered by eclass

Programas de Executive Education

La Universidad de los Andes es una institución autónoma, independiente e innovadora que propicia el pluralismo, la tolerancia y el respeto de las ideas; que busca la excelencia académica e imparte a sus estudiantes una formación crítica y ética para afianzar en ellos la conciencia de sus responsabilidades sociales y cívicas, así como su compromiso con el entorno.

La Facultad de Administración de la Universidad de los Andes tiene por objetivo formar líderes de alto nivel con enfoque internacional, y pertenece al selecto 1% de las Escuelas de Negocios en el mundo que cuentan con la Triple Corona.

Nuestra oferta académica incluye programas y cursos de negocios en modalidad virtual más clases en vivo, los cuales han sido desarrollados con toda la calidad y excelencia académica de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, Colombia, e impartidos con la flexibilidad de eClass. Las clases son dictadas por un cuerpo académico del más alto prestigio y la plataforma online te permite estudiar donde quieras y en el momento que elijas.



Objetivos generales

Este programa entrega una formación integral en herramientas y estrategias clave para liderar campañas de marketing digital basadas en datos. A través de cuatro cursos complementarios, los participantes desarrollarán competencias en analítica básica de datos, segmentación de audiencias; automatización de publicidad digital, estrategias de contenido y social media, e implementación de inteligencia artificial para mejorar la toma de decisiones y la personalización en entornos digitales.

A quién está dirigido?

Profesionales y personas que se desempeñan en áreas de marketing, publicidad, comunicación o afines, así como emprendedores y líderes que buscan actualizarse en el uso de herramientas digitales, analítica avanzada e inteligencia artificial para mejorar sus estrategias y resultados de negocio.

Cursos del Programa

Estrategias de contenido y social media
Creando contenido de valor para fidelizar a los clientes

Inteligencia Artificial aplicada a Marketing Digital
Impulsando tu estrategia digital con Inteligencia Artificial

Publicidad digital: optimización y automatización
Diseñando estrategias de marca

Analítica y Visualización de Datos Para Mercadeo Digital
Generando estrategias digitales

Estrategias de contenido y social media

Creando contenido de valor para fidelizar a los clientes

Descripción

En un panorama digital cada vez más fragmentado, los consumidores han ganado protagonismo como creadores y evaluadores de contenido, influyendo directamente en la reputación de marcas y productos. Esto ha generado el desafío de captar su atención con propuestas auténticas, relevantes y adaptadas a cada plataforma.

Este curso entrega herramientas para diseñar e implementar estrategias efectivas de social media y marketing de contenidos, integrando tácticas de storytelling y creación de contenido de valor para audiencias específicas.

Además, los participantes podrás aprender a gestionar redes sociales de manera profesional, medir su impacto y adaptarte a las dinámicas de plataformas emergentes como Tik Tok y Reels. Asimismo, conocerás las oportunidades que ofrece el marketing de influenciadores y la curación de contenidos como parte de un plan integral.

Al finalizar, estarás en condiciones de desarrollar, ejecutar y evaluar un plan estratégico de contenido y social media que potencie tu marca y fomente relaciones sólidas con tus audiencias.

¿Qué aprenderás?

1. Adquirirás la capacidad de diferenciar conceptos básicos de mercadeo y marketing digital, comprendiendo cómo se integran y colaboran con las redes sociales.
2. Aprenderás a distinguir las tendencias actuales en marketing de contenidos en redes sociales, como el storytelling, uso de chatbots, e inteligencia artificial.
3. Conocerás los reportes actualizados de redes sociales para definir una estrategia de marketing efectiva y entenderás cómo las redes sociales contribuyen en la gestión de marca.
4. Desarrollarás una estrategia de marketing de contenidos, reconociendo los diferentes tipos de contenidos y cómo aplicarlos, además de aprender las métricas principales para medir las interacciones.
5. Por último, aprenderás a analizar las diferentes métricas del comportamiento de los usuarios en las principales plataformas de redes sociales para desarrollar estrategias de marketing digital efectivas.

No dejes pasar esta oportunidad de crecer profesionalmente y unirte a nuestro curso. Te esperamos para que juntos, ampliemos tus horizontes en el mundo del marketing digital.

Contenidos del curso

Unidad 1	Introducción al Marketing y comunicación online
Unidad 2	Social Media: principales plataformas, influencers y tendencias emergentes
Unidad 3	Marketing de contenidos: estrategias, storytelling y contenido de valor
Unidad 4	Curación de contenidos y gestión profesional de redes sociales
Unidad 5	Plan estratégico de social media y marketing de contenidos
Unidad 6	Medición y optimización de la estrategia en redes sociales

Cuerpo Docente



Diana Bolaños Rodríguez

Master en Mercadeo Digital, profesional en Mercadeo y Publicidad. Experiencia en desarrollo de estrategia digital para los sectores de educación, financiero y de seguros, enfocada en cumplimiento de objetivos y performance utilizando multicanales como SEM, SEO, Display Network, y email marketing. Colaboración en proyectos digitales de movilidad dentro del sector financiero como desarrollo del App transaccional para Davivienda, implementación de estrategias digitales para campañas publicitarias y apoyo en la definición de identidad digital.

Inteligencia Artificial aplicada a Marketing Digital

Impulsando tu estrategia digital con Inteligencia Artificial

Descripción

En un entorno empresarial donde la tecnología y los datos dominan las estrategias de mercado, la Inteligencia Artificial (IA) se ha convertido en un recurso indispensable para optimizar decisiones y conectar con los consumidores de manera más efectiva. Este curso ofrece una introducción práctica y estratégica al uso de herramientas de IA aplicadas al Marketing Digital.

Los participantes aprenderán a implementar soluciones basadas en IA para mejorar la segmentación, personalización, automatización de campañas y análisis predictivo de datos, maximizando el impacto de sus estrategias digitales.

A lo largo del curso, los estudiantes desarrollarán competencias para identificar oportunidades, seleccionar herramientas tecnológicas adecuadas y crear estrategias innovadoras que aprovechen el poder de la IA en el mundo del marketing.

¿Qué aprenderás?

1. Aprenderás a comprender los conceptos básicos de la Inteligencia Artificial (IA) y cómo se aplica en el campo del marketing.
2. Adquirirás habilidades para identificar oportunidades de implementación de la IA en estrategias de marketing digital.
3. Desarrollarás la capacidad de utilizar herramientas de IA para mejorar la segmentación y personalización de tus campañas de marketing.
4. Conocerás casos de estudio exitosos donde la IA ha transformado las estrategias de marketing.
5. Serás capaz de evaluar el impacto y la efectividad de la IA en tus proyectos de marketing.

No pierdas esta oportunidad única de capacitarte en el uso de la Inteligencia Artificial aplicada al marketing. Este curso te proporcionará las herramientas que necesitas para destacar en tu campo profesional. ¡Te esperamos!

Contenidos del curso

Unidad 1	Introducción a la IA en el Marketing Digital
Unidad 2	Segmentación Inteligente de Audiencias con IA
Unidad 3	Automatización y Personalización con IA
Unidad 4	Análisis Predictivo y Métricas en Marketing Digital
Unidad 5	Publicidad Programática y Optimización con IA
Unidad 6	Ética y Futuro de la IA en el Marketing

Cuerpo Docente



Luis Alfonso Acosta Rodriguez

Conferencista de la U. de los Andes desde hace más de 10 años en Marketing Digital y 5 años en Transformación Digital. Lideró áreas de marketing en empresas multilatinas y Fortune 500, como Accenture, donde desarrolló proyectos de Marketing Digital e Innovación Digital y gestó el 1er Manifiesto de Transformación Digital en Colombia, sentando la base para una hoja de ruta para el ecosistema digital del país. En Citibank, gestionó como especialista de producto, proyectos transaccionales de pagos On-line. Fue Gerente de Producto Internet en Publicar. Es consultor de Transformación Digital para grandes empresas del sector financiero, consumo masivo, servicios, gremios, entre otros. Es mentor de varias Start-Up digitales en Apps.Co del MinTIC y de Innpulsa del MinCIT. Fue reconocido como Mejor Mentor de Apps.Co/HubBog en 2018. Es M.A. de la U. de Los Andes con Énfasis en Marketing y es Master en Marketing Digital y Social Media de la U. Central de Cataluña.

Publicidad digital: optimización y automatización

Diseñando estrategias de marca

Descripción

En un entorno cada vez más automatizado y competitivo, comprender cómo los usuarios interactúan con buscadores, redes sociales y plataformas digitales es clave para posicionar una marca con éxito.

En este contexto, este curso entrega herramientas fundamentales para diseñar y ejecutar campañas de publicidad digital altamente efectivas, integrando estrategias de optimización para motores de búsqueda (SEO y SEM), automatización publicitaria y uso inteligente de datos.

A lo largo del curso, aprenderás a identificar a tu audiencia, utilizar modelos como el ‘‘Momento Cero de la Verdad’’ y ‘‘See, Think, Do, Care’’, y aplicar criterios de segmentación para llegar al usuario correcto en el momento adecuado. Además, se abordará el diseño de campañas programáticas y la automatización de flujos de publicidad, así como el análisis del funnel de conversión, indicadores clave y retorno de inversión.

El objetivo es que seas capaz de planificar, ejecutar y medir campañas digitales con foco en resultados, optimizando la visibilidad de tu marca en los principales canales digitales.

¿Qué aprenderás?

1. Adquirirás conceptos fundamentales para la identificación del target en contextos digitales.
2. Aprenderás a aplicar el modelo "Momento cero de la verdad", que te permitirá identificar las etapas clave en el proceso de toma de decisiones del consumidor.
3. Te familiarizarás con el modelo "See, Think, Do, Care" para diseñar y medir tus esfuerzos de marketing digital.
4. Podrás aplicar métricas clave y utilizar herramientas de análisis digital para evaluar la inversión y el rendimiento de tus campañas de marketing.
5. Profundizarás en el rol de las redes sociales como motores de descubrimiento y vitrinas digitales, comprendiendo su aporte en segmentación, promoción de marca y remarketing.

Este curso te proporcionará herramientas prácticas y aplicables para mejorar la visibilidad y el rendimiento de tus esfuerzos de marketing digital. No te pierdas esta oportunidad de desarrollar tus habilidades y llevar tu carrera al siguiente nivel. ¡Te esperamos!

Contenidos del curso

Unidad 1	Nuevos consumidores digitales y fundamentos del posicionamiento online
Unidad 2	Canales digitales y automatización publicitaria para motores de búsqueda
Unidad 3	Estrategias SEO y SEM para aumentar la visibilidad de marca
Unidad 4	Diseño y ejecución de campañas programáticas automatizadas
Unidad 5	Funnel de conversión: análisis del comportamiento del usuario
Unidad 6	Métricas, ROI e insights para la optimización continua

Cuerpo Docente



Diana Naranjo

Especialista en la creación y desarrollo de negocios digitales. Ayudo a las empresas y a las personas a crear y crecer su negocio en internet. Coach | Conferencista | Consultora | Negocios Digitales | Marca Personal | E commerce | Social Selling | Innovación | Design thinking | Herramientas de Productividad. Directora General en Portal en Línea, empresa dedicada al desarrollo de tecnología aplicada a la innovación 4.0 y al marketing. Docente en el Colegio de Estudios Superiores de Administración CESA, Universidad de los Andes y la Universidad del Rosario. Máster en dirección de marketing y gestión comercial (ESIC, España), Máster en dirección de marketing (CESA, Colombia), Especialista en mercadeo estratégico (CESA, Colombia), Scrum Master Professional Certificate, Scrum Product Owner Professional Certificate, Coach certificada (Coaching For Wellness, EE.UU).

Analítica y Visualización de Datos Para Mercadeo Digital

Generando estrategias digitales

Descripción

En el ecosistema digital actual, no basta con tener presencia online: es necesario comprender a las audiencias, medir lo que funciona y optimizar cada acción. Este curso te entregará herramientas clave para leer e interpretar datos, segmentar públicos, evaluar resultados y tomar decisiones informadas que impulsen tus estrategias de marketing.

A través de una mirada práctica y aplicada, conocerás principios del marketing digital, el comportamiento de los consumidores y las nuevas dinámicas de consumo. Además, aprenderás a usar herramientas como Google Analytics para visualizar datos, crear dashboards estratégicos y generar reportes accionables que conecten métricas con decisiones reales.

Al finalizar tus estudios, podrás diseñar estrategias digitales basadas en análisis de datos, optimización continua y una visión centrada en la experiencia del usuario.

¿Qué aprenderás?

1. Aprenderás los conceptos fundamentales y lineamientos del Marketing Digital con un enfoque empresarial, permitiéndote identificar las tendencias actuales.
2. Adquirirás la habilidad de identificar las etapas de un plan de Marketing Digital y sus componentes clave, con un enfoque en los mercados digitales de Colombia y Latam.
3. Conocerás las técnicas para segmentar audiencias a través del Marketing Digital, identificando los diferentes tipos de audiencia y su comportamiento para desarrollar estrategias de marketing, comunicaciones, publicidad y servicio al cliente.
4. Explorarás las oportunidades para desarrollar estrategias de contenido y redes sociales, comprendiendo los códigos comunicacionales de las plataformas sociales y las principales tendencias del marketing de contenido.
5. Aprenderás a aplicar herramientas avanzadas de Google Analytics 4, diseñar y utilizar dashboards interactivos en Looker Studio y Power BI, y evaluar y comparar herramientas de análisis y gestión de campañas en redes sociales.
6. Por último, conocerás los conceptos, definiciones y herramientas que deben contemplarse en una estrategia de experiencia de usuario, entendiendo cómo esta experiencia es determinante para el éxito de una organización.

No dejes pasar esta oportunidad para capacitarte en estas habilidades tan vitales en el mundo laboral actual. ¡Inscríbete ya y da un paso adelante en tu carrera profesional!

Contenidos del curso

Unidad 1	Fundamentos del Marketing Digital en el entorno actual
Unidad 2	Audiencias digitales y analítica para la segmentación estratégica
Unidad 3	Contenidos y redes sociales: conexión con el usuario
Unidad 4	Marketing Mobile y nuevas dinámicas de consumo
Unidad 5	Google Analytics, dashboards y visualización de datos para campañas
Unidad 6	Experiencia de usuario y optimización de la estrategia digital

Cuerpo Docente



Nicolás Gómez Arias

Empresario y administrador con catorce años de experiencia en comunicación corporativa, tecnología, audiovisuales y mercadeo. Pedagogo y autor con más de doce años de experiencia en docencia universitaria y cuatro en docencia escolar. Especialista en procesos de transformación y estrategia digital sobre plataformas, Internet y redes sociales. Orientado al logro con fuerte sentido de responsabilidad social, sentido de pertenencia, compromiso, y dedicación. Dominio completo del idioma inglés, nivel C2 según el marco común europeo.

Modalidades de estudio

El programa se compone de 4 cursos en la modalidad de estudio Virtual.
El curso consta de 6 unidades online. Cada curso tendrá dos (2) clases virtuales prácticas, para que se conecten desde el lugar que elijan.
La duración de nuestros programas es entre 8 meses aproximadamente.

Valor

-Costo de inversión Programa: $5.400.000
-Costo de inversión Curso: $1.500.000

Formas de pago

-Depósito/consignación, PayU, tarjetas de crédito y débito.
-Suscripción de cuotas a través de PayU.
-Pago empresa: Factura (crédito 30 días).

Requisitos

Los requisitos para acceder al programa son:
-Disponer de acceso a internet.
-Dominio computacional nivel usuario.

CONTACTO

Teléfono:+57 3144680026 (Llamadas y WhatsApp)
Correo:uniandes.colombia@eclass.com
Página web: www.eclass.com.co