



# Marketing Digital con inteligencia artificial y automatización + Marketing Estratégico (Doble Certif)

Generando impacto y valor en la experiencia del cliente

---

**Certificado por la Universidad de los Andes Colombia**

## ▶ 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 entregará a los alumnos conocimientos sólidos en marketing estratégico, pero a su vez ampliará su conocimiento en el marketing digital, a través de una formación integral en herramientas y estrategias clave para liderar campañas de marketing digital basadas en datos. Hoy la forma de hacer negocios, ha ido cambiando, y en este nuevo escenario es fundamental tener presencia en la web, por ello es fundamental -en primer lugar- entender las estrategias y tendencias del marketing tradicional, para luego adentrarse en el mundo del marketing digital, el cual gracias al análisis de datos, la automatización y las tecnologías de inteligencia artificial, permiten generar impacto y valor en la experiencia del cliente.

## ▶ **¿A quién está dirigido?**

Este programa está dirigido a personas que trabajen en las áreas de marketing, publicidad, comunicación o afines, así como a emprendedores que busquen iniciarse en el mundo del marketing digital y además actualizar sus conocimientos en el marketing tradicional, para así lograr abarcar una estrategia de posicionamiento completa.-

## ► 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

### **Fundamentos del Marketing**

Generando estrategias para enfrentar nuevos mercados.

### **Comportamiento del Consumidor**

Innovando desde la emoción

### **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 TikTok 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, amplíemos 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

# Fundamentos del Marketing

*Generando estrategias para enfrentar nuevos mercados.*

## ► Descripción

El entorno en el que nos posicionamos cambia y evoluciona constantemente. Es por ello que el éxito de nuestra empresa dependerá de nuestra capacidad de adaptación. Y en esa línea, el rol del marketing estratégico debe ser el anticiparse e ir más rápido que las necesidades de los consumidores.

El marketing tradicional que buscaba satisfacer a los consumidores, más rápido y más barato que la competencia, dando respuestas a los gustos de los clientes, ya no es suficiente.

Hoy, debido a la complejidad de los productos que ofrece el mercado, para ser líderes debemos asumir el desafío de enseñar a los clientes sobre aquello que realmente desean.

En este sentido, el manejo de información de los clientes es vital, pues permite ser capaz de anticiparse a sus necesidades e incluso, generar ofertas que creen nuevos requerimientos. Es por ello que en este curso, se enseñan técnicas que permiten conseguir información y profundizar en la relación con los clientes.

De esta forma, el objetivo del curso es conocer las necesidades actuales y futuras de nuestros clientes, localizar nuevos nichos de mercado, identificar segmentos potenciales, valorar el potencial e interés de esos mercados, orientar a la empresa en busca de esas oportunidades y diseñar un plan de marketing que esté alineado con los objetivos de la empresa.

## ▶ ¿Qué aprenderás?

1. Aprenderán qué es el Marketing Estratégico y sus componentes, así como la documentación de este a través del Plan de Marketing. Entenderán su importancia y criticidad para el éxito de los negocios.
2. Descubrirán qué es y cómo se diseña una propuesta de valor, y su relevancia en la era digital. Aprenderán cómo una propuesta de valor online puede ayudar a centrarse en el cliente.
3. Comprenderán la importancia de una adecuada estrategia de producto en el marketing de una empresa, cómo las marcas generan un posicionamiento en la mente del consumidor y cómo se construye la gestión de marca en el mundo digital.
4. Conocerán qué es y en qué consiste una estrategia de Pricing, las estrategias de pricing modernas, estrategias de Omnicanalidad y Multicanalidad y cómo aplicar acciones de omnicanalidad en el negocio.
5. Aprenderán qué es el marketing digital y sus beneficios, los pasos para el proceso de diseño e implementación de una estrategia de Marketing Digital y los principales canales utilizados actualmente en Marketing Digital. Además, comprenderán qué es la fidelización de clientes y sus beneficios, cómo identificar indicadores de lealtad del cliente y cómo aplicar estrategias de fidelización en una empresa y en puntos de contactos digitales. Te invitamos a unirte a este curso para mejorar tus habilidades y ser un profesional más completo.

## ▶ Contenidos del curso

**Unidad 1.** Marketing Estratégico: Base fundamental para un plan de Marketing exitoso

**Unidad 2.** Propuesta de valor para un consumidor más digital

**Unidad 3.** Estrategias de marca y producto para los desafíos actuales

**Unidad 4.** Precio y muticanalidad: alineación con la estrategia

**Unidad 5.** Marketing digital: el camino para la interacción continua con el cliente

**Unidad 6.** Fidelización de clientes al largo plazo

## ► Cuerpo Docente



### **Jaime Eduardo Marin Galvez**

Magíster en Mercadeo de la Universidad de los Andes con experiencia de más de diez años en el campo del Marketing, comercial y las comunicaciones, y siete de ellos en el sector educativo. Con alto conocimiento en desarrollo y ejecución de estrategias de marketing y comunicación, al igual que de estrategias comerciales y de ventas velando por el cumplimiento de objetivos estratégicos de la organización. Además con capacidad para gestionar y administrar eficientemente unidades de negocio en todos su frentes: estratégico, operativo, logístico, financiero y de control, lo que permite una toma de decisiones más asertivas.

# Comportamiento del Consumidor

*Innovando desde la emoción*

## ► Descripción

Dentro de los estándares actuales de consumo, existe una oferta cada vez más diversa y compleja de productos y servicios a los que están expuestos los consumidores. De esta forma, el rol de la empresa es conocer a cabalidad al consumidor para poder considerarlo como una persona íntegra e inmersa en el vertiginoso mundo moderno.

Así, el objetivo de conocer tan profundamente a los consumidores es generar nuevas estrategias que permitan a las compañías ofrecer exactamente lo que andan buscando las personas, y no generar productos de manera aleatoria.

Por otra parte, una de las principales características del estudio del comportamiento del consumidor es su carácter interdisciplinario, ya que psicólogos, sociólogos e incluso ingenieros tienen cabida en la descripción exacta de las conductas de los consumidores. La información que se puede recalcar de estas investigaciones resulta de gran ayuda para generar valor en las organizaciones que se preocupan de esta temática.

En este sentido, el curso Comportamiento del Consumidor ayudará a comprender cómo generar valor a partir de las personas, su conducta en el acto de compra, los procesos cognitivos y emocionales que intervienen a la hora de elegir un producto, como también para lograr generar un plan de negocios basado en el estudio del consumidor como persona íntegra.

## ▶ ¿Qué aprenderás?

1. Aprenderás a reconocer las características del consumidor digital y cómo las redes sociales y plataformas digitales influyen en su experiencia de compra.
2. Descubrirás estrategias para conectar con la decisión de compra del consumidor digital y cómo los aspectos ambientales y sociales afectan sus preferencias.
3. Te familiarizarás con los fundamentos de la neurociencia aplicada al comportamiento del consumidor y cómo aplicar estos principios en la creación de estrategias de marketing efectivas.
4. Comprenderás la importancia de proporcionar una experiencia única para los clientes y cómo construir lealtad de marca a través de experiencias memorables.
5. Adquirirás conocimientos sobre cómo los factores culturales y las tendencias tecnológicas emergentes, como Inteligencia Artificial y Realidad Virtual, influyen en las decisiones de compra de los consumidores en un contexto globalizado.

Este curso te proporcionará las habilidades prácticas que necesitas para destacar en el mundo digital y globalizado de hoy. No te pierdas esta oportunidad de mejorar tus habilidades y adaptarte a las cambiantes demandas del mercado. ¡Inscríbete ahora!

## ▶ Contenidos del curso

**Unidad 1.** Psicología del consumidor digital

**Unidad 2.** Sostenibilidad y consumo responsable

**Unidad 3.** Neurociencia y comportamiento del consumidor

**Unidad 4.** Experiencia del cliente y lealtad de marca

**Unidad 5.** Cultura y diversidad en el comportamiento del consumidor

**Unidad 6.** Tecnologías emergentes y futuro del consumo

## ► Cuerpo Docente



### **Jose Ricardo Franco Mojica**

Psicólogo y Publicista, Magíster en Antropología Social, especializado en Psicología del Consumidor y en Derecho de la Competencia y del Consumo, con estudios de postgrado en Gerencia de Mercadeo, Sistemas Motivacionales en el Comportamiento Humano; y en Creatividad y Lenguaje de los Medios. Actualmente es consultor en estrategia de mercadeo y publicitaria, y en Neuromarketing y Neurobranding. Profesor en el posgrado de Inteligencia de Mercados de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, y profesor de la Maestría en Marketing del CESA en Bogotá. Invitado a dictar conferencias a nivel internacional.

# 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



### **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.

## Modalidades de estudio

El programa se compone de 6 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: \$7.600.000  
-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