CURSO · MARKETING Y VENTAS

Programa Extendido de Marketing Digital y Redes Sociales

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
Presencial, online en vivo o e-learning	**144 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Programa de formación continua de 144 horas en marketing digital y redes sociales: estrategia, contenido, publicidad, captación y medición.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de construir y ejecutar una estrategia de marketing digital alineada con los objetivos de la empresa, gestionando redes sociales con contenido planificado, campañas de publicidad digital, un sistema de captación de leads y la medición de resultados con un plan de mejora.

DIRIGIDO A

Jefaturas y encargados de marketing, community managers, ejecutivos comerciales, emprendedores y profesionales que quieren liderar la presencia digital de una empresa.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Construir una estrategia de marketing digital alineada con los objetivos de la empresa
- Gestionar redes sociales (Instagram, TikTok, LinkedIn y YouTube) con contenido planificado
- Diseñar y optimizar campañas de publicidad digital y sus presupuestos
- Armar un sistema de captación: landing pages, embudo, correo y seguimiento de leads
- Medir y reportar resultados con herramientas de analítica y un plan de mejora

CONTENIDOS

Módulo 1: Fundamentos de marketing digital y estrategia de contenidos

- Medios propios, pagados y ganados
- Objetivos SMART y KPI
- Buyer persona y recorrido del cliente
- Propuesta de valor, pilares de contenido y calendario editorial
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 2: Instagram, TikTok y YouTube para empresas (contenido orgánico)

- Perfiles profesionales y formatos de cada plataforma
- Sistemas de recomendación y video vertical
- Frecuencia, gestión de comunidad y crisis
- Métricas nativas y tasa de interacción

- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 3: LinkedIn para empresas, marca personal y prospección B2B

- Página de empresa y perfil personal profesional
- Marca personal y contenido B2B
- Venta social y prospección paso a paso
- Embajadores de marca, ética e indicadores
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 4: Copywriting y diseño de piezas con Canva

- Fórmulas AIDA y PAS, tono y voz de marca
- Titulares y llamados a la acción
- Principios de diseño y flujo de trabajo en Canva
- Propiedad intelectual y publicidad veraz
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 5: Publicidad digital: YouTube Ads, TikTok Ads y LinkedIn Ads

- Subasta publicitaria y objetivos por etapa del embudo
- YouTube Ads, TikTok Ads y LinkedIn Ads
- Presupuesto, puja y calendario
- CPM, CTR, CPC, CPA, ROAS y pruebas A/B
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 6: Generación de leads, embudo de ventas y landing pages

- Embudo de ventas e imanes de prospectos
- Landing pages y formularios
- Calificación y puntuación de leads
- Seguimiento con CRM y WhatsApp Business
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 7: Email marketing, automatización y datos personales (Ley 19.628)

- Base de contactos con consentimiento y segmentación
- Flujos automatizados y entregabilidad
- Métricas de correo
- Ley 19.628, su reforma y comunicaciones promocionales
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 8: SEO, perfil de empresa en Google y marketing de influencers

- Palabras clave, SEO en la página y SEO técnico
- SEO local y Perfil de Empresa en Google
- Reseñas y reputación en línea
- Selección, acuerdos y medición de influencers
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 9: Google Analytics 4 y reportes de resultados

- Estructura de GA4, eventos y eventos clave
- Parámetros UTM y atribución
- Informes, exploraciones y tableros
- Informe mensual y plan de mejora
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 10: Proyecto final: plan de marketing digital de una empresa

- Diagnóstico, competencia y FODA
- Objetivos, KPI y estrategia de canales
- Presupuesto, cronograma, medición y riesgos
- Presentación ejecutiva del plan
- Actividades interactivas de aplicación

METODOLOGÍA

Clases con exposición de contenidos, ejemplos aplicados y ejercicios prácticos sobre casos de empresas chilenas, con planillas de trabajo, actividades interactivas y un proyecto final integrador. Los casos se adaptan al rubro y a la realidad de la empresa cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

> **Contenido propuesto y adaptable.** Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.