centrum PUCP
ESCUELA PARA LOS BUENOS NEGOCIOS

eada business school barcelona

DIPLOMATURA INTERNACIONAL

E-COMMERCE & MARKETING DIGITAL

Inicio: Noviembre

Executive Education
SAN MIGUEL

centrum PUCP ESCUELA PARA LOS BUENOS NEGOCIOS

eada business school barcelona

DIPLOMATURA INTERNACIONAL

E-Commerce & Marketing Digital

Presentación

En un mundo donde los consumidores tienen cada día más poder y cambian los hábitos de consumo, conocer cómo funciona la publicidad en Google, los banners, los blogs y las redes sociales se está convirtiendo en una exigencia para cualquier profesional, esté o no vinculado a áreas de Marketing y Comunicación. La diplomatura de estudio internacional empresarial en e-commerce y Marketing Digital busca ofrecer a los participantes una visión global en la gestión del marketing y los negocios por Internet desde su óptica más estratégica. Las venta online se incrementan cada año, este crecimiento ha obligado a las empresas tradicionales de tanto de retail, consumo masivo, servicios, mayorista y minoristas a tener presencia en el mundo digital, en consecuencia, el mercado requiere profesionales que sean capaces de crear y gestionar un comercio electrónico de manera eficaz y eficiente. Este programa ofrece todas las herramientas y metodologías necesarias para conceptualizar, implementar y gestionar un negocio basado en el e-commerce.

Esta diplomatura se dicta en convenio con EADA Business School, fundación privada universitaria dedicada a la formación, investigación aplicada y transferencia de conocimiento al mundo empresarial y a la sociedad en un contexto internacional, estando entre las 100 mejores escuelas de negocio a nivel mundial, quienes también brindarán la certificación del Programa Avanzado Internacional en E-commerce & Marketing Digital.

Metodología

Los cursos serán desarrollados sobre la base de una metodología participativa que promueve el trabajo colaborativo, basada en presentaciones del profesor y de los alumnos, además de lectura de bibliografía apropiada para cada sesión y discusión de casos en clase.

Óctuple Certificación Simultánea

CENTRUM PUCP

- Diplomatura de Estudio Internacional Empresarial en E-Commerce & Marketing Digital, otorgado por CENTRUM PUCP Business School.

EADA

- Programa Avanzado Internacional en E-Commerce & Marketing Digital, Otorgado por EADA Business School.

Tercera Certificación Internacional OPCIONAL

- Programa Avanzado Internacional en Innovación y Emprendimiento, otorgado por EADA Business School (viaje de estudios a Barcelona, España).

Objetivos

- Desarrollar planes de gestión de marketing utilizando las últimas tendencias en técnicas de Marketing Digital para el E-Commerce.
- Desarrollar las tácticas de marca, comunicación y reputación online desde la perspectiva de los medios sociales y de publicidad online.
- Medir el impacto de las tendencias de mercado en el diseño del plan de marketing y negocios digitales.
- Aplicar tácticas de posicionamiento SEO y SEM impulsando el e-commerce de una organización.

Ventajas del programa

Recibirás una sólida formación académica y práctica que permitirá perfeccionar tus conocimientos. Las clases se llevarán a cabo en un aula virtual especializada para la enseñanza y contarás con la asistencia de un tutor durante la clase.

Uso de CANVAS, plataforma de aprendizaje con mayor crecimiento a nivel mundial, es un LMS (sistema de gestión de aprendizaje) que permite el desarrollo y dinamismo en los procesos de aprendizaje, cuya característica principal es el e-learning. Es altamente flexible y personalizada, adaptada para todos los dispositivos, intuitiva y fácil de usar. Facilitará la gestión de tu proceso de aprendizaje; estarán disponibles los materiales, tareas, ejercicios, evaluaciones y otras actividades.

Serás guiado por docentes nacionales e internacionales de alto nivel académico y experiencia comprobada en negocios. Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo que te permitirá intervenir y absolver dudas. Además, podrás descargar las grabaciones de clases pasadas, hasta máximo 10 días después de impartida la clase, y revisarlas en el momento que desees.

Tendrás el respaldo de una escuela top de América Latina y la única en el Perú con Triple Corona académica.

La estructura curricular más moderna y completa asegura el nivel de profundidad que requieres.

Podrás mejorar tus redes de contactos al pertenecer a una comunidad que agrupa a los mejores profesionales.

Contarás con una cuenta de correo, acceso al Campus Virtual y material complementario del curso.

Contenido

Marketing Digital & Inbound Marketing	La evolución de la tecnología ha transformado la manera en que las personas interactúan, el uso de las redes sociales, mensajería instantánea, aplicaciones móviles y el acceso a los smartphones como parte de nuestra vida diaria es ya una realidad. Como profesionales debemos estar preparados para poder comunicarnos de manera efectiva en este nuevo entorno. Si queremos entregar el mensaje adecuado utilizando los medios digitales, tenemos que tener presente todas las recomendaciones y buenas prácticas para poder lograr la atención de los consumidores. En ese sentido, de nada nos sirve tener un millón de fans en Facebook si solo interactúan diez o veinte o de nada nos sirve tener la mejor página web o aplicación móvil si no tenemos visitantes o usuarios activos que la aprovechen. El consumidor de hoy es mucho más exigente, está más informado y conectado, en este contexto el formato de venta tradicional también llamado venta en frío y el marketing tradicional, se consideran intrusivos y de poco valor, como consecuencia se perjudica la imagen de las marcas. Por otro lado, mediante las estrategias de mercadeo de atracción y automatización (Inbound marketing) se logra generar interés en los clientes y prospectos a través de contenido útil y relevante que aborda los problemas y las necesidades del cliente ideal, de esta manera se generan interacción, compromiso (engagement) y finalmente la venta. Mediante esta estrategia el profesional logra posicionarse como asesor y experto que comprende las necesidades de su cliente, mientras los beneficios para la empresa se reflejan en la confianza y credibilidad ante los clientes.
E-Commerce	El constante crecimiento de los negocios electrónicos genera un mayor nivel de competencia, así como una necesidad latente de satisfacer los requerimientos de los clientes quienes cada vez más esperan disponer de un producto o servicio con tal solo pedirlo desde su dispositivo móvil. Es imperante que las organizaciones comprendan la ventaja competitiva de disponer de comercios electrónicos que se complementen con los negocios tradicionales o generen exclusivamente de manera virtual una oportunidad de acercarse al cliente tradicional (B2C) o hacer negocios entre empresas (B2B). Como metodología de enseñanza se presentarán los conceptos y contenidos descritos y se utilizarán casos reales, así como herramienta para debatir e intercambiar ideas y experiencias.
Tecnologías Web y Protección de Datos	Un desarrollo integral en el ámbito del Marketing Digital exige el conocimiento de los parámetros técnicos fundamentales para proponer acciones en Internet. El entendimiento de las herramientas con las que técnicos y diseñadores trabajan a diario proporciona al especialista en Marketing una gran ventaja a la hora de comunicarse y valorar las posibilidades del entorno Web. En este curso, podrás familiarizarte con todos los estándares, lenguajes, servidores y aplicadores Web. Un estudio del espectro de leyes y normativas en la gestión de la información será el aporte necesario para que desarrolles tu trayectoria profesional en el Marketing Digital con responsabilidad y amplitud de conocimientos.
CRM, Fidelización y Customer Service	El curso CRM, Fidelización y Customer Service tiene como principal objetivo introducir al alumno en los conceptos básicos de gestión de clientes, conocer las principales herramientas de CRM, y practicar su aplicación a la fidelización de clientes en una empresa, así como las políticas que aseguren la satisfacción y la fidelización en un entorno online. La innovación constante sobre los procesos comerciales nos lleva a replantear la forma de cómo hacer las cosas, con el uso de herramientas tecnológicas ha permitido que estos cambios puedan ser posibles. Asimismo, este cambio ha impacto en todos los aspectos de la vida de las personas, generando nuevos gustos, hábitos y preferencias de sus necesidades y la forma en cómo las obtiene, esto obliga a que los especialistas de cada sector entiendan y se adapten al comportamiento del consumidor de forma rápida. La adopción de soluciones para la gestión y manejo de los clientes permite conocer en tiempo real la interacción que tienen con las empresas, a través de diferentes canales; proporcionando unificación de los datos e integridad para luego ser usados como parte de la estrategia comercial. Con esta información, las organizaciones pueden tomar mejores decisiones y mantener una continua innovación para lograr el liderazgo en su segmento de mercado.

CENTRUM PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. De no cumplir con el quorum requerido CENTRUM PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas.

Contenido

UX: Usabilidad y Experiencia de Usuario	La innovación constante sobre los procesos comerciales nos lleva a replantear la forma de cómo hacer las cosas, con el uso de herramientas tecnológicas ha permitido que estos cambios puedan ser posibles. Asimismo, este cambio ha impacto en todos los aspectos de la vida de las personas, generando nuevos gustos, hábitos y preferencias de sus necesidades y la forma en cómo las obtiene, esto obliga a que los especialistas de cada sector entiendan y se adapten al comportamiento del consumidor de forma rápida. La adopción de soluciones para la gestión y manejo de los clientes permite conocer en tiempo real la interacción que tienen con las empresas, a través de diferentes canales; proporcionando unificación de los datos e integridad para luego ser usados como parte de la estrategia comercial. Con esta información, las organizaciones pueden tomar mejores decisiones y mantener una continua innovación para lograr el liderazgo en su segmento de mercado.
SEO y SEM: Tácticas de Posicionamiento en Buscadores (EADA)	La era digital avanza a pasos agigantados y entender el comportamiento de los consumidores en estas plataformas es uno de los principales desafíos, sobre todo por la velocidad con la que van cambiando los intereses y motivaciones de nuestros potenciales clientes. El posicionamiento en buscadores surge como una estrategia fundamental para captar a un público en busca de solucionar un problema o responder a una necesidad, público que no conoce de su propuesta de valor pero que sin embargo confían en ella al encontrarse recomendada por Google, buscador ampliamente utilizado a nivel mundial. Este curso permite conocer, plantear y ejecutar las acciones adecuadas asociadas a las tácticas de posicionamiento orgánico y patrocinado en buscadores (SEO y SEM) que le permitirán encontrarse en las primeras posiciones de preferencia de Google y sobre todo en la preferencia de su cliente al decidir a qué landing page llegar para recibir su bien o servicio. Este curso estará a cargo de EADA Business School.
Mobile Marketing y Digital Trends	Los dispositivos móviles (smartphone, smartwatch, tableta, etc.) son las pantallas más consultadas a lo largo del día por los usuarios. Por este motivo, el contenido debe adaptarse adecuadamente a cada soporte y ofrecer una experiencia óptima de navegación. El Curso en Mobile Marketing y Digital Trends brinda una oportunidad única para conocer las últimas tendencias que tienen cabida en el Marketing Digital a través de múltiples dispositivos. Conocerás las oportunidades que existen en el mercado para las nuevas realidades del Marketing (experiencias aumentadas, Internet of Things, smart homes y smart cities).
Plan de Marketing Digital	El nuevo ecosistema digital ha revolucionado la manera como las marcas y los consumidores se interrelacionan. El acceso casi ilimitado de los consumidores a fuentes de información a través de plataformas como redes sociales, micrositios, dispositivos móviles, entre otros, ha creado un consumidor más exigente y consciente de su poder frente a las marcas. En este contexto, las empresas ya no deben enfocarse únicamente en métodos tradicionales de marketing, comunicación y publicidad. Así, la creación de un plan de marketing digital y la integración de este dentro de la estrategia global de marketing se han convertido en una práctica obligatoria para todas aquellas empresas y emprendimientos que quieran alcanzar sus objetivos y fortalecer el engagement con sus consumidores. El curso integrará conceptos de marketing digital (video, display, SEO, SEM, e-Mailing, content marketing, mobile, etc.) con aquellos necesarios para elaborar un plan de marketing tradicional, focalizándose en el desarrollo de habilidades para identificar problemas y oportunidades, dentro de un entorno cada vez más digitalizado.

CENTRUM PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. De no cumplir con el quorum requerido CENTRUM PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas.

Profesores

Renzo Carmine Vittorio Trisoglio Carrion - Ver Linkedin

Magíster en Administración Estratégica de Empresas (MBA) por CENTRUM Business School graduado con honores Cum Laude, Master en Liderazgo de Equipos de Alto Rendimiento por EADA Business School de España y Especialista en Proyectos de Inteligencia de Negocios y Analítica de Negocios por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Especialista en MS Project 2010, 2013 y 2016 Nivel Avanzado. Coach Profesional con PNL por la ICI (Alemania). Project Management Professional (PMP), por el Project Management Institute (PMI), PRINCE2 Practitioner Certificate in Project Management por EXIN, Scrum Fundamentals Certified (SFC), SMC (Scrum Master Certified) por el ScrumStudy y SMPC (Scrum Master Professional Certificate) y SPOPC (Scrum Product Owner Professional Certificate) por Certiprof. Trainer Oficial de Management 3.0 por Jurgen Appelo y Certificado como Facilitador LEGO SERIOUS PLAY por la Asociación de Master Trainers de LEGO. Certificaciones PMO-CP y PMO-CC por el PMO Global Alliance. En relación con su experiencia profesional, ha sido Jefe de Proyectos de Banco Cencosud Perú; Jefe Corporativo de Desarrollo de Sistemas Comerciales en Saga Falabella y Tottus; Technical Product Owner en Interbank, y Consultor Senior de Proyectos de Inteligencia de Negocios y Analítica de Negocios en IBSS Consulting. Es Agile Coach y Director de Proyectos con más de 10 años de experiencia profesional enfocado en empresas que han iniciado el cambio de paradigma. Además, cuenta con amplios conocimientos en Gestión de Proyectos en la implementación e implantación de metodologías alineadas a las buenas prácticas del PMBOK y el marco de trabajo Scrum. Actualmente es Gerente de Transformación en Red Agile Perú, Agile Coach en HITSS Perú y Agile Coach en Solera Perú.

Diana Luz Tello Horna - Ver Linkedin

Licenciada en Periodismo y Magister en Dirección de Marketing por la escuela de negocios CENTRUM PUCP Graduate Business School del Perú, especializada en Marketing Digital por EADA Business School de Barcelona. Diplomada en Data Driven Marketing y Finanzas por la Universidad Pacífico. Se ha desempeñado como Jefe de Marketing Digital de SODIMAC y MAESTRO, y Jefe web corporativo de YANBAL. Con relación a su experiencia como docente ha impartido cursos de Estrategia y Marketing Digital en la Universidad de Ciencias Aplicadas. Actualmente es Profesora del Área Marketing, Ventas y Emprendimiento en CENTRUM PUCP Graduate Business School.

Rolando Moises Carrazco Cuadros - Ver Linkedin

Master of Business Administration MBA, ESADE Business School, Barcelona, España. Magíster en Administración de Empresas, Pacífico Business School, Perú. Máster en Dirección de Marketing y Ventas, CEU Business School, Madrid, España. Bachiller en Administración de Empresas, Universidad Católica San Pablo, Perú. Se ha desempeñado como Gerente Corporativo de Estrategia Digital en Acceso Corp., Gerente de Ventas en Pacífico Business School, Sub Gerente de Productos Retail en HSBC Perú (Ahora Banco GNB), Jefe Comercial de Crédito Vehicular en Interbank y Jefe de Marketing e Inteligencia Comercial en La Positiva Seguros. Actualmente es Socio y Director de Estrategia Digital en ITLand, firma consultora de estrategia y tecnología digital. Como ejecutivo corporativo y como consultor ha implementado proyectos estratégicos en diversas industrias: automotriz, banca, microfinanzas, consultoría, seguros, medios, tecnología y eduación. Ha sido Profesor en el Área Académica de Marketing y TI en CENTRUM Católica Graduate Business School.

John Alexander Simbaqueba Uribe - Ver Linkedin

Es Administrador de Empresas, Comunicador Social con Maestría en Marketing Digital de la Universidad de la Rioja (España). Cuenta con más de 12 años de experiencia trabajando en empresas tales como Publicis One (Panamá), Terra Networks (Colombia), Napster (Brasil) para marcas como Renault, Movistar, Presto, RCN, Caracol, HAVAS media entre otras. Se desempeña como Director General de Medios Digitales en el Grupo Publicis en Perú, su ha sido reconocido liderando equipos interdisciplinarios obteniendo tres reconocimientos Effie Awards en Colombia. Ha dado catedra de Estrategia Digital, Transformación Digital, Diseño Centrado en el Usuario en la Universidad Central en Colombia. Actualmente es profesor del área académica de Marketing, Ventas y Emprendimiento en CENTRUM PUCP Graduate Business School.

CENTRUM PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. De no cumplir con el quorum requerido CENTRUM PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas.

Profesores

Elizabeth Del Pilar Saenz Musayon - Ver Linkedin

Es Ingeniera Informática, Magister en Dirección de Empresas Estratégicas en CENTRUM PUCP Graduate Business School del Perú y Master Internacional en Liderazgo de EADA Business School de Barcelona España. En relación a su experiencia profesional, se desempeña como Jefe de Aplicativo de Software del Centro de Competencias Corporativo de SODIMAC. Con relación a su experiencia como pre docente ha impartido cursos en la Pontifica Universidad Católica del Perú. Actualmente es Profesora del Área Marketing, Ventas y Emprendimiento en CENTRUM PUCP Graduate Business School.

Giulio Franz Marchena Sekli - Ver Linkedin

Master of Business Administration (MBA) por la escuela de negocios CENTRUM Católica del Perú y EADA Business School de Barcelona. Licenciado en Ingeniería de Sistemas por la Universidad Inca Garcilaso de la Vega (UIGV). Certificado en Mejores Prácticas ITIL y tecnologías Microsoft. En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como consultor senior en Microsoft Perú. Jefe de Proyectos en la consultora española Gesfor Osmos. Gerente Adjunto de Gestión de Servicios de TI y Gerente Adjunto de Arquitectura Empresarial en el Banco de Crédito del Perú (BCP). Jefe de Marketing e Information Worker en Microhelp Perú. Con respecto a su experiencia como docente ha impartido cursos desde hace más de 10 años en las siguientes instituciones: Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Microhelp, Cámara de Comercio de Lima, Cibertec y actualmente en CENTRU Católica del Perú en las direcciones de Operaciones, TI y Marketing. Actualmente es Gerente Adjunto de Arquitectura Empresarial en el el Banco de Crédito del Perú (BCP) y Jefe de Marketing e Information Worker en Microhelp Perú.

Mayra Alejandra Lopez Llamosas - Ver Linkedin

La profesora Mayra Lopez Llamosas está cursando un Master of Business Administration (MBA) por la Universidad Complutense de Madrid (UCM) especializado en Tecnología de la Información y Transformación Digital. Postgrado en Estudio Internacional Empresarial en Gestión de Marketing Digital en CENTRUM Católica Business School del Perú y EADA Business School de Barcelona. Licenciada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Certificados de SEO, SEM, Analítica Web, UX, Inbound Marketing, Growth Hacking y Metodologías Ágiles por Semrush, Hubspot, Google, CENTRUM y UPC. En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como consultora en TPP Terminales Portuarios, Montana Soluciones para Agricultura, Nutrición y Salud. Jefe de Marketing de Arquitectura Empresarial en el banco Interbank, Directora de UX Marketing Hacking en la agencia Indie Talámica Optimization. Jefe de Marketing Inmobiliario en Grupo TYC. Docente de la escuela de postgrado de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) y CEO & Founder de la Agencia de Marketing Digital y Contenido & Academy EvolabTM Perú. Actualmente docente de los programas de Educación Ejecutiva de CENTRUM PUCP Business School.

CENTRUM PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. De no cumplir con el quorum requerido CENTRUM PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas.

centrum PUCP ESCUELA PARA LOS BUENOS NEGOCIOS

eada business school barcelona

Executive Education SAN MIGUEL

Requisitos

- Uno o más años de experiencia en cargos ejecutivos o empresariales.
- Ficha de Inscripción debidamente llenada.
- Copia simple del DNI (ambas caras), o Carné de extranjería o Pasaporte, en caso de postulantes extranjeros.
- Currículum Vitae no documentado y foto escaneada (tamaño pasaporte, resolución no menor a 300 dpi, con saco y corbata, fondo blanco).

Condiciones:

- Los precios y condiciones están sujetos a variación.
- El costo del programa incluye la emisión del diploma de EADA Business School y CENTRUM PUCP Business School en formato digital.
- El costo del programa no incluye: emisión de certificados, constancias de notas, malla académica y participación u otros.

Inicio
Noviembre 2021

Frecuencia
Martes y Jueves de 19:00 a 22:30

Duración
8 meses lectivos

Modalidad
Aula virtual sincrónica
Clases en tiempo real

Inversión
S/. 16,500
*Consulta por los descuentos por pago al contado y financiamiento sin intereses.

Informes:

Carina Mena
cmenay@pucp.edu.pe
940 101 495

Anneth Quijandría
aquijandriap@pucp.edu.pe
940 099 150

ASESÓRATE AQUÍ

TRIPLE CORONA
AACSB ACCREDITED · EFMD EQUIS ACCREDITED · ASSOCIATION AMBA ACCREDITED
ACREDITACIONES INTERNACIONALES

5 PALMES OF EXCELLENCE
eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking

FT FINANCIAL TIMES
EXECUTIVE EDUCATION
Nº 1 en el Perú
TOP 10 en Latinoamérica
Financial Times 2018