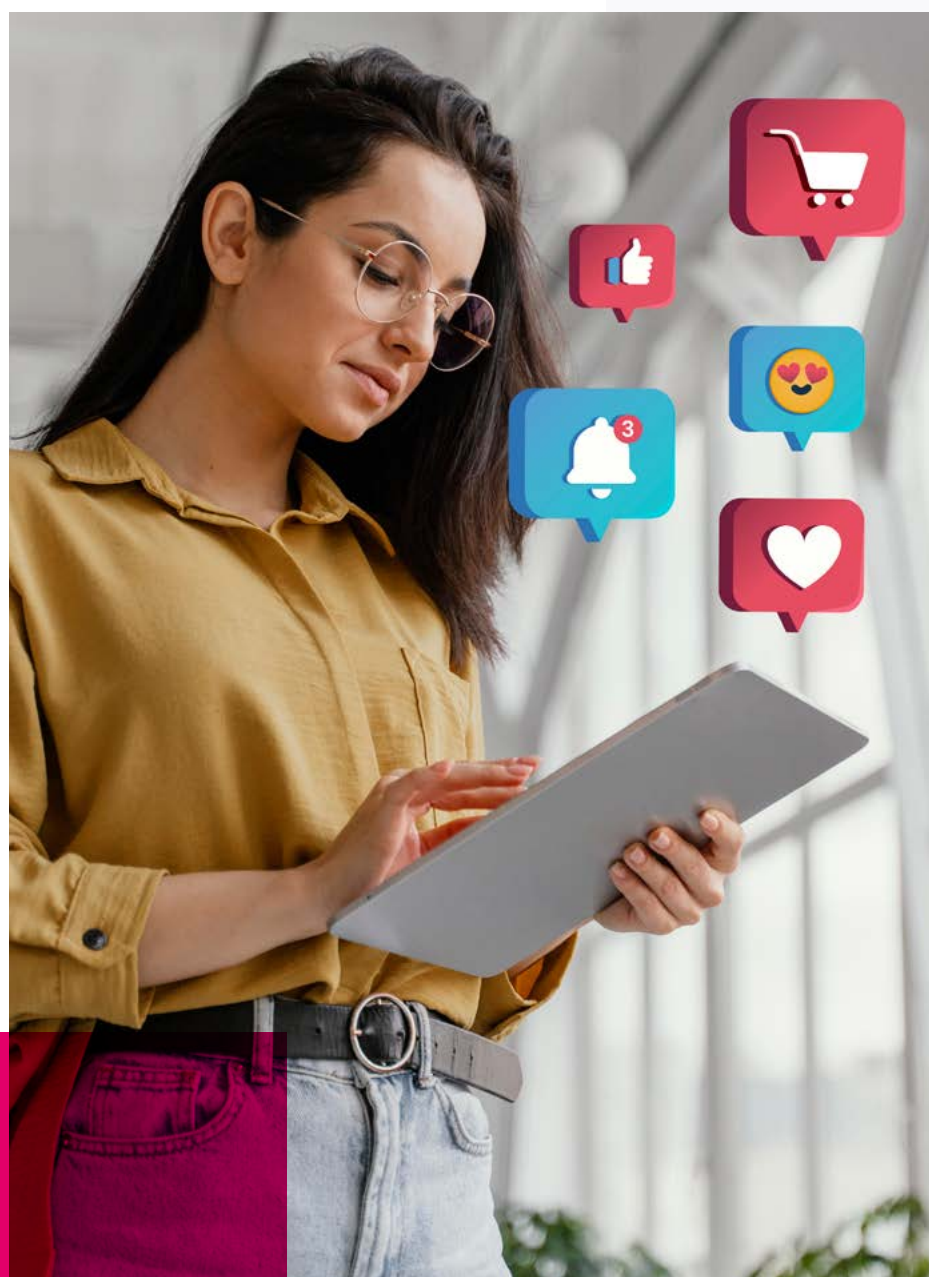


CURSO CORTO EDEX

Marketing Digital 101



ELIGE DECIDE EMPIEZA

 **Inicio:**
Miércoles 28
de Enero

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Modalidad:**
Clases en
tiempo real

¿Qué es un EdEx?

Son cursos diseñados para, en corto tiempo, fortalecer tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

Ventajas



Siete semanas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una vez por semana.



Diversidad temática con cinco áreas de especialización e inicios durante todo el transcurso del año.



Seguimiento de clases y envío de material académico a través de la plataforma de aprendizaje Canvas.



Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.



Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo cual te permitirá intervenir y absolver dudas.



Opción de Certificación Progresiva para convalidar una Diplomatura de Estudios, de acuerdo a tu avance académico.



Descripción del Programa

En el actual entorno digital altamente competitivo y en constante cambio, comprender los fundamentos del marketing digital ya no es opcional: es esencial. Las empresas de todos los tamaños necesitan profesionales capaces de diseñar e implementar estrategias digitales que generen visibilidad, posicionamiento y conversión efectiva. Este curso está diseñado para brindar a los participantes las herramientas clave para entender, aplicar y optimizar las principales técnicas del marketing digital actual, desde la creación de contenido relevante hasta el análisis de métricas y retorno de inversión.



Objetivo

Aplicar herramientas y estrategias de marketing digital para diseñar, ejecutar y evaluar campañas efectivas alineadas con los objetivos del negocio.



Dirigido a

Profesionales de distintas disciplinas, emprendedores, líderes de equipos comerciales, responsables de marketing, y tomadores de decisiones que buscan adquirir competencias prácticas para desarrollar, implementar y evaluar estrategias de marketing digital alineadas a los objetivos de negocio en un entorno competitivo y digitalizado.

Ruta de Aprendizaje

SESIÓN 1 y 2

Miércoles 28
de enero

Fundamentos del Marketing Digital

- Evolución del marketing tradicional al marketing digital.
- Comportamiento del consumidor digital.
- Ecosistema digital y canales principales.
- Estrategia digital: objetivos, audiencias, plataformas.
- Buyer persona y Customer Journey digital.
- Tendencias actuales y futuro del marketing digital.

SESIÓN 3 y 4

Miércoles 04
de febrero

Estrategias de Contenido

- Marketing de contenidos: conceptos clave.
- Branded content, storytelling y engagement.
- Tipos de contenido (texto, video, infografías, podcasts).
- Planificación editorial y calendario de contenidos.
- Herramientas de creación y automatización de contenido.
- Estrategia de contenido omnicanal.

Ecommerce: Shopify

- Introducción a Shopify y su rol en el e-commerce.
- Diseño y personalización de una tienda online.
- Gestión de productos, variantes, inventario y pasarelas de pago.
- Aplicaciones clave del ecosistema Shopify.
- Estrategias para aumentar conversiones en e-commerce.

SESIÓN 5 y 6

Miércoles 11 de
febrero

SEO y SEM: Optimización para Motores de Búsqueda y Marketing de Búsqueda

- Fundamentos de SEO (Search Engine Optimization).
- SEO on-page y off-page.
- Herramientas de análisis SEO: Google Search Console, SEMrush, Ahrefs.

SESIÓN 7 y 8

Miércoles 18
de febrero

- SEM (Search Engine Marketing): conceptos, campañas y objetivos.
- Publicidad en Google Ads: estructura, keywords, anuncios.
- Métricas y optimización de campañas PPC (pago por clic).

Marketing en Redes Sociales Ads

- Principales plataformas: Facebook, Instagram, TikTok, Youtube.
- Estrategias para redes sociales: objetivos, contenido, interacción.
- Gestión de comunidades y reputación online.
- Publicidad en redes sociales: Meta Ads, TikTok Ads.
- Pixel de conversion.

SESIÓN 9 y 10

Miércoles 25 de
febrero

Analítica Web y KPIs Digitales

- Importancia de la medición en marketing digital.
- Principales KPIs: tráfico, conversión, CTR, CAC, ROAS, etc.
- Introducción a Google Analytics (GA4).
- Dashboards e informes para toma de decisiones.
- Conversiones, embudos y atribución multicanal.
- Optimización continua basada en datos.

SESIÓN 11 y 12

Miércoles 04 de
marzo

Email Marketing y Automatización

- Fundamentos del email marketing efectivo.
- Creación de newsletters, flujos de bienvenida, campañas promocionales.
- Segmentación de listas y personalización de mensajes.
- Automatización del marketing: herramientas (Mailchimp, HubSpot, ActiveCampaign).
- Lead nurturing y embudos automatizados.
- Mejores prácticas para aumentar tasa de apertura y conversión.

SESIÓN 13

Miércoles 11 de
Marzo

DemoDay – Presentación de Campañas Digitales Integradas

- Presentación final de proyectos grupales
- Retroalimentación de los docentes y de los compañeros.
- Cierre del curso y conclusiones.

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, de acuerdo a su política de mejora continua. La inauguración del programa se realizará siempre y cuando se alcance el quórum establecido por la Escuela. Centrum PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas. Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.

Docente del Programa

Jessica Guerrero

Magíster en Marketing y Ventas por ESADE Business School, con especialización en Digital Marketing en Silicon Valley y formación en Ingeniería de Sistemas Empresariales. Acumula más de 13 años de experiencia en posiciones de dirección en marketing y ventas en empresas como BBVA,

Movistar y Entel, liderando equipos de más de 500 personas a nivel nacional y desarrollando estrategias innovadoras para aumentar la cuota de mercado, optimizar el rendimiento comercial y fortalecer la satisfacción del cliente.

Actualmente dirige su consultora Jg Digital y se desempeña como Directora de Marketing y Producto en Grupo Acelera, donde implementa campañas digitales de alto impacto para clientes nacionales e internacionales. Además, es docente en instituciones como PUCP, UCAL y Toulouse Lautrec, y conferencista en eventos internacionales como SEO Day Perú y SEO Conf. México. Es miembro activo de comunidades globales de marketing y tecnología, y forma parte del Board de Esade Alumni Chapter Perú.



Inicio:

Miércoles 28 de Enero



Frecuencia:

Semanal



Duración:

07 semanas



Modalidad:

Clases en tiempo real



Horario:

19:00 - 22:30



Inversión soles:

S/ 1900

Información y descuentos

✉ executive.centrum@pucp.edu.pe



EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

Nº1
EN PERÚ

Nº6
EN LATAM

Nº29
EN EL MUNDO



unicon

CONSORTIUM FOR UNIVERSITY-BASED
EXECUTIVE EDUCATION

Centrum PUCP, miembro de UNICON,
entre las Top 100 referentes en
Educación Ejecutiva a nivel mundial.

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking