

DIPLOMADO DE MARKETING Y DIGITAL COMERCIO ELECTRÓNICO



Universidad
Nacional
Tecnológica
Líder Nacional de la Educación Virtual

FILOSOFÍA INSTITUCIONAL

La **UNNATEC** se define como una institución de estudios superiores libre de amarres y trabas ideológicas, con una mente libre dentro de la diversidad del pensamiento humano; aliada de la innovación tecnológica y de la gestión moderna, con hincapié en la protección del medio ambiente y los recursos naturales; involucrada en los procesos de desarrollo en democracia y equidad, con un accionar transparente en sus asuntos administrativos y académicos.

VISIÓN DE LA UNNATEC

Ser líder nacional de la educación Virtual.

MISIÓN DE LA UNNATEC

Formar profesionales competentes para la economía del conocimiento, mediante programas de educación basados en la ciencia, la tecnología y la innovación.

NUESTROS VALORES

- Nuestra gente
- Creatividad
- Etica profesional
- Compromiso
- Vocación de servicio
- Conciencia ambiental
- Equidad

DIRIGIDO A

El diplomado está dirigido a los profesionales y ejecutivos con formación en distintas disciplinas del área de negocios, que tengan conocimientos básicos en aspectos económicos y financieros y que deseen capacitarse en la gestión del marketing digital y comercio electrónico.

OBJETIVO

Desarrollar en los participantes las competencias necesarias para la integración y dirección del trabajo en equipo, con capacidad para el logro de las metas organizacionales definidas por los lineamientos de la organización, motivado a la transformación y mejora continua de los procesos en sus áreas de injerencia, para adaptarse a las demandas de un entorno social y laboral cambiante.

CONTENIDO

Módulo 1. Procedimiento y Gestión de Marketing Digital y las Redes Sociales (6 horas presenciales • 12 horas virtuales)

- Entorno del Marketing Digital y las Redes Sociales
- Manejo de las Redes Sociales y sus Diferentes Usos
- Introducción a la Publicidad Online
- Marketing y Publicidad en los Medios Online
- Neuromarketing y Neuroventas
- Estrategias de E-marketing (Masa, Referencia, Eutanasia)
- Fuente de Trafico y Kpi's
- Marketing Online y Offline

Módulo 2. Comercio Electrónico y Social Media Manager (6 horas presenciales • 12 horas virtuales)

- Introducción al Comercio Electrónico y al Social Media Manager
- Regulaciones y Leyes del Comercio Electrónico
- Técnicas de Investigación
- Community Manager vs Influencers Redes Sociales
- Horarios para la Publicación de Contenidos Online (hootsuite, autoschedule)
- Los medios de Pagos y no Pagos Disponibles
- M-Commerce Aplicaciones Móviles y las Apps
- Herramientas y técnicas para el Social Media Manager
- Plan de Medios Sociales

Módulo 3. Marketing Digital de Contenidos y Estrategias (6 horas presenciales • 12 horas virtuales)

- La Atención de los Clientes Digitales
- Producción y Distribución de Contenidos Online
- Comunicación Online y las Redes Sociales
- Estrategia de Adquisición, Convención y Retención Online
- Estrategias de Contenidos Digitales y Objetivos Smart
- Contenido de Valor y Obtener el ROI
- Crowdsourcing de contenido y media ganada
- Canales de Contenidos Digitales
- Marketing Móvil Vs Webinar

Módulo 4. Marketing de Buscadores y Usabilidad (9 horas presenciales • 18 horas virtuales)

- Impacto de Posicionamiento en los Buscadores y la Usabilidad
- Tráfico en Google Analytics
- Marketing Digital de Buscadores SEM
- Marketing Digital de Buscadores SEO
- Big Data
- Marketing y Red Display Google Adwords
- Palabras Claves en Marketing Online y Los Buscadores
- Usabilidad para los Buscadores en Palabras Claves

Módulo 5. Gestión del Plan de Marketing Digital y Comercio Electrónico (9 horas presenciales • 18 horas virtuales)

- Plan de Marketing Digital y Comercio Electrónico

*Análisis interno/externo

- Sitios Webs
- Blog
- Seo
- Redes Sociales
- Email Marketing
- Publicidad Digital
- Analítica Web
- Foda

*Objetivos Smart

- Branding
- Seo
- Leads
- Ventas
- Retención y Fidelización

*Estrategias y Tácticas

- *Acciones, Corto, Mediano y Largo Plazo
- *Medir (Kpi'S)
- *ROI
- *Evaluación

DURACIÓN

3 Meses

- 3 horas de inducción al Aula Virtual
- 36 horas presenciales
- 72 horas virtuales
- **(111 horas académicas en total)**

TELÉFONO

809-731-3200 extensiones 326 y 360
WhatsApp: 829-471-5607

HORARIO

6:00 p.m. a 9:00 p.m.

REQUISITOS

- Completar formulario de admisión
- 1 foto 2 x 2
- Copia de la Cédula de Identidad

CONTACTO

diplomados@unnatec.edu.do
www.unnatec.do/diplomados