



**CENTRUM  
PUCP**

**Executive  
Education**  
SAN ISIDRO

DIPLOMATURA

# Gestión de Marketing Digital



**Lifelong Learning**

# Executive Education Programs

## Lifelong Learning

CENTRUM PUCP Business School Executive Education ofrece una amplia gama de programas de educación continua diseñados para las diferentes etapas de la vida profesional de nuestros participantes. Desde experiencias de aprendizaje modulares y cortas, hasta programas diseñados a medida y personalizados para empresas.

Nuestros programas cuentan con el respaldo de nuevos socios y alianzas educativas internacionales, compuestas por escuelas e instituciones de primer nivel como el Tecnológico de Monterrey (TEC), EADA Business School, LHH - DBM Perú, entre otros.

El objetivo principal es formar profesionales co-creadores de su propio conocimiento, con pensamiento integrador y mentalidad global con impacto positivo en su familia, organización y país.

**CLARA ROSSELLÓ**

Directora de Programas  
Educación Ejecutiva

## Acerca del Programa

### Gestión de Marketing Digital

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. De igual manera, debemos entender cómo podemos aprovechar toda la información que dejan los consumidores cuando utilizan nuestros medios digitales y aprovechar este insumo para anticiparnos y entender su comportamiento para sorprenderlos con un mensaje oportuno, relevante y que sea enviado por el canal adecuado.

### Dirigido a

Profesionales que busquen complementar sus conocimientos de marketing tradicional y deseen apoyarse en estrategias y herramientas digitales para alcanzar sus objetivos de venta y posicionamiento.

### Certificación



**CENTRUM PUCP**



Diplomatura de Estudio en Gestión de Marketing Digital



### Objetivos

El cumplimiento de los objetivos que persigue el programa te permitirá:

- Comprender la forma que el marketing digital complementa al marketing tradicional para potenciar los resultados de las campañas de una empresa.
- Conocer las buenas prácticas de comunicación digital a través de email marketing, SMS, push notification y medios digitales, para enviar el mensaje adecuado, por el medio correcto y en el momento oportuno.
- Conocer la forma de armar un plan de Social Media para empresas, qué redes sociales son las que deben trabajar y cómo deben comunicarse por este medio.

# Contenido del Programa

## Gestión de Marketing Digital

### Módulo 1A

#### Del Marketing Tradicional al Marketing Digital

Proporciona un enfoque del panorama digital involucrando a los participantes en las tendencias del entorno digital y su impacto en los negocios, brindando las bases para el desarrollo de las estrategias digitales integrales con el marketing tradicional.

### Módulo 1B

#### Estrategias de Comunicación Digital

El entendimiento del nuevo consumidor actual permite a las marcas generar valor para que él se comprometa con ellas, a través de una comunicación bidireccional. Se analizarán los insights de los consumidores digitales entendiéndose las oportunidades que deben recoger las marcas para comunicarse con ellos.

### Módulo 1C

#### SEO y Web Analytics

Se brindan las herramientas para posicionar a las marcas eficientemente en buscadores y se destaca la importancia de la accesibilidad de las mismas ante un mercado competitivo. Se abordará un desarrollo práctico de las principales herramientas en buscadores ofrecidas por GOOGLE. Se medirá el impacto de las herramientas de analítica que permitan tomar acciones inmediatas para el cumplimiento de los objetivos, y que aseguran la eficiente inversión de los recursos de las empresas.

### Módulo 2A

#### Estrategia de Social Media

El Social Media es una disciplina relativamente reciente, pero cuyo crecimiento exponencial la hace cada vez más importante en las estrategias de comunicación de muchas empresas, que necesitan profesionales especializados en la gestión integral de redes sociales. En este curso el alumno aprenderá a crear, integrar y

desarrollar las oportunidades que ofrecen las redes sociales y el social media en tus estrategias de relación, comunicación y venta con los clientes actuales y potenciales.

### Módulo 2B

#### Mobile Marketing y Nuevas Tendencias

El marketing ya es móvil. El mundo de los teléfonos móviles está dominado por los smartphones, terminales con multitud de funcionalidades a través de los que los usuarios pueden navegar por Internet, chatear, jugar e incluso comprar. Es necesario por tanto, saber desarrollar contenidos aptos y encontrar modelos de negocio de marketing móvil que puedan generar ingresos sostenibles.

### Módulo 2C

#### Comercio Electrónico

El curso abordará los elementos claves del éxito del comercio electrónico. Se desarrollarán casos prácticos donde se conocerán las implicancias en la construcción, el proceso, la logística y la gestión de las plataformas digitales.

### Módulo 3A

#### Marketing de Contenidos y Publicación Digital

Se desarrollarán las estrategias adecuadas para que el consumidor actual sea un actor positivo en la construcción de las marcas y cómo abordar su participación en la generación de contenidos de valor.

### Módulo 3B

#### Plan de Marketing Digital

Aprenderemos a desarrollar un plan de marketing digital, el mismo que está integrado con el plan de marketing de la empresa, y podremos determinar qué componentes debe tener, cómo implementarlo y finalmente cómo controlarlo y medirlo.

## Plana Docente

### Gestión de Marketing Digital

#### Carrasco Cuadros, Rolando

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.

#### Simbaqueba Uribe, John

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 trabajo ha sido reconocido liderando equipos interdisciplinarios obteniendo tres reconocimientos Effie Awards en Colombia. Ha dado cátedra 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 Business School.

#### Tello Horna, Diana

Licenciada en Periodismo y Magister en Dirección de Marketing por CENTRUM PUCP Business School, 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.

#### Marchena Sekli, Giulio

Master of Business Administration (MBA) por CENTRUM PUCP 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. En relación a su experiencia como docente ha impartido cursos desde hace más de 10 años en instituciones como: Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Microhelp, Cámara de Comercio de Lima, Cibertec y actualmente en CENTRUM PUCP en las direcciones de Operaciones, TI y Marketing. Actualmente es Gerente Adjunto de Arquitectura Empresarial en el Banco de Crédito del Perú (BCP) y Jefe de Marketing e Information Worker en Microhelp Perú.

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.

# Admisión

## Gestión de Marketing Digital

### Inversión regular

S/. 12,500

#### Financiamiento

- Al contado
- Financiamiento bancario
- Financiamiento CENTRUM
- Auspicio empresarial

#### Financiamiento CENTRUM PUCP

Te permite financiar el costo de tu programa con un interés de 0% y se aplica a personas naturales y jurídicas. Se expresa en letras de cumplimiento mensual. Para este beneficio, debes cumplir algunos requisitos y pasar una evaluación crediticia.

#### Auspicio Empresarial

También puedes financiar tu programa a través de una empresa. Esta empresa puede tener o no un convenio con nosotros. Consulta con tu asesor de capacitación para conocer las condiciones especiales de cada opción.

---

#### Requisitos para postular

Si cuentas con un año mínimo de experiencia en cargos ejecutivos o empresariales, puedes iniciar tu proceso de admisión enviando un correo electrónico a tu asesora de capacitación con los siguientes documentos:

- Ficha de Inscripción completa
- 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 del programa están sujetos a variación
- El costo del programa incluye: Emisión del Certificado por parte de CENTRUM PUCP
- El costo del programa no incluye: Emisión de certificados adicionales, constancias de notas, malla académica y participación, u otros

### Duración

8 meses lectivos

### Horario

Martes y Viernes de 19:00 - 22:30  
Sesiones ZOOM

### Modalidad

Remota

(Para garantizar el bienestar de nuestros participantes y profesores, el programa será dictado 100% bajo modalidad virtual)

## Lo que nos hace únicos

### CENTRUM PUCP Business School

#### Calidad Educativa

Somos la única escuela de negocios del Perú que ha alcanzado la Triple Corona, una de las nueve de Latinoamérica y una de las 82 de las casi 13,670 escuelas de negocios en el mundo.

#### Excelencia Docente

Nuestros profesores se caracterizan por no solo llevar a las aulas lo mejor de su conocimiento teórico, sino también su experiencia profesional.

#### Compromiso Ético

Nuestra meta y el compromiso que asumimos para lograrla, son consistentes con nuestra principal responsabilidad: hacer de cada alumno el mejor profesional.

#### Procesos Certificados

Somos la única escuela de negocios con Cuádruple Certificación ISO, que garantiza la excelencia académica y demuestra nuestro compromiso con el medio ambiente y nuestra sociedad.

#### Liderazgo en Empleabilidad

La consultora Lee Hecht Harrison - DBM ayuda a nuestros alumnos a mejorar su empleabilidad y obtener beneficios en el campo laboral.

#### Oferta Laboral TOP

Más de 1000 ofertas laborales de empresas nacionales e internacionales a través de nuestra bolsa de trabajo exclusiva para nuestros alumnos y graduados.

## Nuestros Rankings

Las mediciones de calidad en educación gerencial más serias y confiables del mundo ubican a nuestros programas en lugares preferenciales.

Somos la escuela de negocios líder en el Perú y una de las primeras en América Latina.

#1

**Executive MBA**  
Perú

(Financial Times, 2019)

#90

**Executive MBA**  
Worldwide

(Financial Times, 2019)

#2

**Executive Education**  
Perú

(Financial Times, 2019)

#78

**Executive Education**  
Worldwide

(Financial Times, 2019)



**FINANCIAL  
TIMES**



**CENTRUM  
PUCP**

**Executive  
Education**  
SAN ISIDRO

DIPLOMATURA

# Gestión de Marketing Digital

“Nuestra propuesta educativa se basa en un modelo innovador y transformacional, formando líderes que piensan y actúan estratégica y globalmente, con sólidas capacidades gerenciales, y capaces de proporcionar valor a las organizaciones, bajo una perspectiva de innovación, responsabilidad social corporativa y sostenibilidad.”

**Percy Marquina Feldman**  
Director General

## Informes:

+51 959 179 180 | [executive.centrum@pucp.edu.pe](mailto:executive.centrum@pucp.edu.pe)

[centrum.pucp.edu.pe](http://centrum.pucp.edu.pe)

TRIPLE CORONA



ACREDITACIONES INTERNACIONALES



**5** PALMES OF  
EXCELLENCE

**eduniversal**  
2017 Best Business Schools Ranking



EXECUTIVE EDUCATION

**Nº 1** **TOP 10**

en el Perú en Latinoamérica  
Financial Times 2018