



Presentación y Plan de Estudios de:

Diplomado Práctico en Marketing Digital, Publicidad e Inteligencia Artificial

ID CURSO: 303-MPD | ACTUALIZACIÓN: 26-27-00

PRESENCIAL, EN LÍNEA EN VIVO VÍA ZOOM Y ASINCRÓNICO



Authorized
Training Center
Education



Diplomado Práctico en Marketing Digital, Publicidad e Inteligencia Artificial

Presentación

Hoy no basta con publicar en redes sociales. Las empresas necesitan comprender a sus clientes, crear contenido estratégico, invertir correctamente en publicidad y convertir la atención digital en oportunidades comerciales.

En nuestro Diplomado Práctico en Marketing Digital, Publicidad e Inteligencia Artificial aprenderás a diseñar una estrategia digital, producir contenido profesional, utilizar IA de manera responsable, crear campañas en Meta Ads y medir los resultados que realmente importan.

Durante tres meses desarrollarás un proyecto aplicado a un negocio real y construirás una campaña completa: público objetivo, propuesta de valor, contenido, anuncios, presupuesto e indicadores.

Competencias que desarrollará

1. Analizar las necesidades digitales de una organización o emprendimiento.
2. Formular objetivos de marketing claros, medibles y realistas.
3. Diseñar estrategias digitales alineadas con objetivos comerciales o institucionales.
4. Planificar contenidos adecuados para diferentes canales y etapas del recorrido del cliente.
5. Redactar mensajes y propuestas publicitarias claras y persuasivas.
6. Elaborar campañas digitales básicas con segmentación, presupuesto e indicadores.
7. Interpretar métricas y convertir datos en decisiones de mejora.
8. Utilizar inteligencia artificial para acelerar tareas sin sustituir el criterio profesional.
9. Detectar errores, invenciones, sesgos y problemas de calidad en resultados generados por IA.

Plan de Estudios

Módulo I: Estrategia de marketing digital y captación de clientes

1. Diferencia entre marketing, publicidad, ventas y comunicación.
2. Diagnóstico de presencia digital.
3. Investigación de mercado y competidores.
4. Segmentación y perfil del cliente ideal.
5. Necesidades, problemas y motivaciones de compra.
6. Propuesta de valor y diferenciación.
7. Objetivos comerciales y objetivos de marketing.
8. Embudo de ventas y recorrido del cliente.
9. Selección estratégica de canales.
10. Indicadores: alcance, interacción, leads, conversión y ventas.
11. Elaboración del plan digital.

**ESNA**

Escuela Superior
de Ciencias Económicas
y Empresariales.

Módulo 2: Contenido, creatividad e inteligencia artificial

1. Identidad y posicionamiento de marca.
2. Mensaje central y personalidad comunicacional.
3. Pilares de contenido.
4. Contenido educativo, comercial, testimonial y de autoridad.
5. Copywriting para redes sociales.
6. Estructura de publicaciones que generan acción.
7. Calendario editorial.
8. Uso de IA para investigar, crear y adaptar contenido.
9. Elaboración de instrucciones y prompts.
10. Verificación de información producida por IA.

Detalles del Curso

Duración: 3 meses

Carga académica: 48 horas

Distribución: 16 horas mensuales

Sesiones: 12 sesiones de 4 horas

Nivel: Inicial-intermedio

Modalidad:

Presencial, virtual en vivo o semipresencial

Requisito ideal:

Tener un negocio, emprendimiento o proyecto por desarrollar

Producto final:

Sistema administrativo básico funcionando

Requisitos de titulación:

Nota mínima: 7.0.

Asistencia mínima: 80 %.

Presentación obligatoria del proyecto.

Módulo 3: Publicidad digital y conversión

1. Funcionamiento de Meta Business Suite y Ads Manager.
2. Objetivos de campaña.
3. Estructura: campaña, conjunto de anuncios y anuncio.
4. Audiencias y segmentación.
5. Meta Advantage+ y automatización publicitaria.

Vectores económicos

Inversión:

Publico General:

Inscripción: \$25.00

Mensualidades: 3 Cuotas de \$50.00

Un solo pago: \$145.00 USD

Estudiantes ESNA/Santander

Inscripción: \$0.00

Mensualidades: 3 Cuotas de \$40.00

Formas de pago:

1. En nuestras oficinas.
2. Por transferencia a nuestras cuentas de banco
3. Pagos en línea por medio de Wompi de Banco Agrícola

**Para obtener el certificado de aprobación, el participante deberá cumplir con todos los requisitos académicos y administrativos establecidos.*



ESNA

WhatsApp:

Atención al cliente y registro académico
+503 6834-3834, 7857-0205, 7857-5002

Directo:

2519-0244 elsalvador@esnaedu.com
Alameda Roosevelt y 35 Av. Nte. #145,
Colonia Flor Blanca, San Salvador

esnaedu.com