



Presentación y Plan de Estudios de:

Diplomado Especialización Ejecutiva en Estrategia de Marketing Digital, Publicidad y Automatización con IA

ID CURSO: 304-MDIA | ACTUALIZACIÓN: 26-27-00
PRESENCIAL, EN LÍNEA EN VIVO VÍA ZOOM Y ASINCRÓNICO



Authorized
Training Center
Education



Diplomado en Especialización Ejecutiva en Estrategia de Marketing Digital, Publicidad y Automatización con IA

Presentación

El Diplomado de Especialización Ejecutiva en Estrategia de Marketing Digital, Publicidad y Automatización con Inteligencia Artificial proporciona una formación práctica para planificar, dirigir y evaluar iniciativas digitales. El programa integra estrategia de marketing, comportamiento del consumidor, publicidad pagada, analítica, optimización de conversiones, automatización y aplicaciones empresariales de inteligencia artificial.

Los participantes aprenderán a estructurar embudos de captación y venta, administrar presupuestos publicitarios, interpretar indicadores de desempeño y automatizar tareas relacionadas con contenidos, prospectos, seguimiento comercial, atención al cliente e informes ejecutivos.

La inteligencia artificial se abordará como una herramienta para aumentar la capacidad humana, no para sustituir el criterio profesional. Se estudiarán sus aplicaciones, limitaciones, riesgos y responsabilidades, incluyendo privacidad, seguridad de la información, sesgos, propiedad intelectual, transparencia y verificación de resultados.

Competencias que desarrollará

3. Diagnosticar la situación digital de una empresa o institución.
4. Identificar oportunidades de mercado y crecimiento.
5. Formular objetivos de marketing alineados con las metas del negocio.
6. Diseñar estrategias multicanal basadas en públicos, datos y etapas del recorrido del cliente.
7. Construir propuestas de valor y posicionamiento diferenciadas.
8. Priorizar iniciativas digitales según su impacto, costo y viabilidad.
9. Diseñar planes de medios digitales.
10. Evaluar anuncios mediante pruebas y comparaciones controladas.
11. Interpretar indicadores como alcance, frecuencia, costo por clic, costo por adquisición, tasa de conversión y retorno de la inversión publicitaria.
12. Detectar campañas ineficientes y formular acciones de optimización.
13. •Seleccionar indicadores clave de desempeño.
14. Interpretar paneles e informes de marketing, publicidad y ventas.
15. Relacionar la inversión digital con ingresos, costos y rentabilidad.



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.

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.

Módulo 3: Publicidad digital y conversión

1. Funcionamiento de Meta Business Suite y Ads Manager.
2. Objetivos de campaña.

Módulo 4: Ecosistema de captación y posicionamiento digital

12. Google Ads: búsqueda, palabras clave e intención de compra.
13. Introducción a Performance Max y AI Max.
14. TikTok como canal de contenido y publicidad.
15. Perfil de Empresa en Google.
16. Fundamentos de SEO.
17. SEO local para negocios.
18. Sitios web y páginas de aterrizaje.
19. Arquitectura de conversión.
20. Optimización de la experiencia del usuario.

Módulo 5. Automatización, CRM y seguimiento comercial

1. Del lead a la venta.
2. WhatsApp Business para atención y conversión.
3. Automatización de respuestas y tareas.
4. Formularios conectados con bases de datos.
5. Chatbots y asistentes de IA.
6. Personalización de mensajes.
7. Recuperación de interesados no convertidos.
8. Fidelización y recompra.
9. Indicadores de atención y seguimiento.

Módulo 6. Analítica, optimización y dirección estratégica

1. Fundamentos de Google Analytics 4.
2. Introducción a Google Tag Manager.
3. Interpretación de campañas.
4. Modelos básicos de atribución.
5. Tasa de conversión.
6. Costo de adquisición de clientes.
7. Valor del cliente.
8. Retorno de inversión publicitaria.
9. Elaboración del presupuesto digital.
10. Optimización de campañas.
11. Auditoría de marketing digital.
12. Presentación ejecutiva de resultados.
13. Elaboración del plan estratégico

**ESNA**

Escuela Superior
de Ciencias Económicas
y Empresariales.

Detalles del Curso

Duración: 6 meses

Carga académica: 96 horas

Distribución: 16 horas mensuales

Sesiones: 24 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.

Vectores económicos

Inversión:

Publico General:

Inscripción: \$25.00

Mensualidades: 6 Cuotas de \$50.00

Un solo pago: \$250.00 USD

Estudiantes ESNA/Santander

Inscripción: \$0.00

Mensualidades: 6 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