

Diplomado en Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes





Diplomado en Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes

Idioma: Español

Modalidad: Online

Duración: 1 mes

Avalado por: TECH - Universidad Tecnológica

Horas: 100 h.

Dirigido a: Titulados superiores y profesionales con experiencia demostrable en áreas económico-financieras.

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/diplomado/marketing-digital-captar-fidelizar-clientes

Índice

01	02	03	04
Bienvenida	¿Por qué estudiar en TECH?	Metodología docente	Objetivos
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<i>pág. 4</i>	<i>pág. 6</i>	<i>pág. 10</i>	<i>pág. 18</i>
05	06	07	
Estructura y contenido	Perfil de nuestros alumnos	Titulación	
<hr/>	<hr/>	<hr/>	
<i>pág. 22</i>	<i>pág. 28</i>	<i>pág. 32</i>	

01

Bienvenida

El Diplomado de Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes de TECH – Universidad Tecnológica es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito del comercio electrónico y la gestión del marketing en entornos digitales. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional, ayudándote a conseguir el éxito.

Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, éste es tu sitio.





“

La figura del directivo recto, inflexible y autoritario ha quedado obsoleta. Ha surgido un nuevo perfil, mucho más acorde con las nuevas tendencias y que destaca por tener conocimientos tecnológicos, practicar la escucha activa y ser autocrítico con su trabajo”

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH - Universidad Tecnológica es una escuela de negocio 100% online que tiene fuerte presencia tanto en España como en América Latina, con grandes alianzas internacionales y una intensa trayectoria educativa y empresarial.



“

Tener experiencia internacional, compromiso ético y visión de negocio son algunas de las características más demandadas en los futuros directivos”

En TECH - Universidad Tecnológica



Te hacemos la propuesta más innovadora, creativa y diferente en una escuela joven y dinámica con talento y reconocimiento internacional.

"Caso de Éxito Microsoft Europa", por incorporar en nuestros programas el novedoso sistema de multivídeo interactivo. Además, nuestro equipo recibió el "Premio Emprendedor" en el Congreso Mundial Expoelearning 2010, el evento de elearning más importante en habla hispana.



Te lo ponemos muy fácil para que puedas compaginar tu formación con tu actividad profesional y familiar en una universidad **100 % digital** que se adapta a tus necesidades.

95 % de los alumnos de TECH finaliza sus estudios de forma satisfactoria



Te ofrecemos un entorno incomparable para realizar un intercambio de conocimiento y un networking de alta calidad.

18.000 directivos formados cada año

23 nacionalidades distintas



Te acercamos al mundo laboral de la mano de empresas y profesionales de gran prestigio e influencia en el sector empresarial para ello. Hemos desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con las mejores escuelas de negocios alrededor del mundo.

+500 acuerdos de colaboración con las mejores empresas.



Te brindamos un espacio donde intercambiar ideas, experiencias y reflexiones entre ejecutivos, profesionales, emprendedores y líderes de opinión.

> 150.000 egresados

400 e-seminarios anuales

40 grupos de investigación



Te acompañamos en todo momento gracias a un claustro implicado y comprometido. Nuestro equipo docente explica en las aulas lo que lleva a cabo en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico.

+3.000 profesores

+20 nacionalidades

53 % Phd doctorados en prestigiosas universidades



Pero, sobre todo, exploramos tu lado crítico, tu capacidad de cuestionarte las cosas, tu competencia en resolución de problemas, tus habilidades interpersonales.



Lo que nos hace únicos



Misión

Nuestra misión es estimular el desarrollo profesional de los líderes y directivos del futuro, impulsando sus capacidades y competencias en un entorno empresarial real y constructivo.



Visión

La visión del TECH - Universidad Tecnológica es la de constituir un entorno de aprendizaje innovador, riguroso y de referencia internacional capaz de transmitir valores que inspiren la transformación y el cambio empresarial a modelos creativos y socialmente responsables.



Valores

- Innovación y creatividad.
- Excelencia.
- Espíritu de superación.
- Compromiso social.
- Exclusividad y liderazgo.
- Pasión.



*Potenciamos tu talento.
Aumentamos tu creatividad. Te
situamos a la vanguardia directiva”*

03

Metodología docente

Nuestro Diplomado de Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes **Clientes** te ofrece un método revolucionario de desarrollo de tus habilidades directivas. Nuestro objetivo es afianzar tus competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.



“

Nuestra escuela es la primera en el mundo que combina los **case studies de Harvard Business School** con un sistema de aprendizaje **100 % online** basado en la reiteración”

12 | Metodología docente

Un método de aprendizaje innovador y diferente

Nuestro **Diplomado** te ofrece un **método revolucionario** de desarrollo de tus **habilidades directivas**. Nuestro objetivo es afianzar tus competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia. Para ello nos basamos en los **case studies** de la **HBS**.

El **método del caso** ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las escuelas de negocios más prestigiosas del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el **método del caso** consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el **método del caso**, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo de este mes, te enfrentarás a múltiples casos reales de alta dirección. Deberás integrar todos tus conocimientos, trabajar en equipo, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.

Nuestra escuela es la primera en el mundo que combina los **case studies** de Harvard Business School con un sistema de aprendizaje **100 % online** basado en la reiteración, que combina 8 elementos diferentes que suponen una evolución con respecto al simple estudio y análisis de casos.

Es el propio alumno el que va construyendo su **competencia profesional** a través de diferentes modelos pedagógicos como el de Roger Schank (Learning by doing, Stanford, Yale) o el de George Kember (Design Thinking, d.school, Stanford), y se convierte en protagonista activo de su proceso de enseñanza-aprendizaje.

*Nos basamos en los **case studies** de la Harvard Business School.*



“ El alumno aprenderá, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales ”

Relearning Methodology



Potenciamos los case studies de la HBS con el mejor método de enseñanza 100 % online: el Relearning.

“

En 2015 obtuvimos los mejores resultados de aprendizaje de todas las universidades online de América Latina”

*La puntuación global que obtiene nuestro sistema de aprendizaje es de **8.01**, con arreglo a los más altos estándares internacionales.*

Cuenta con un itinerario formativo personalizado y guiado por expertos.

Una metodología vanguardista para formar a los directivos del futuro

Esta metodología, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina **Relearning**. Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2015 hemos conseguido mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del Diplomado, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en habla hispana.

En nuestro **Diplomado de Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes Clientes** el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprendemos – desaprendemos – olvidamos – reaprendemos). Por eso combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica.

Con esta metodología **hemos formado a más de 150.000 graduados universitarios** con un éxito sin precedentes. En ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 42 años.

El **Diplomado de Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes Clientes** se presenta como una acción formativa que favorece la conexión, el aprendizaje, la participación y la construcción del conocimiento.

Emprenderás con nosotros un itinerario formativo con una **orientación eminentemente práctica, activa y participativa**.

Cada alumno tiene asignado un **mentor personal** que vela por el idóneo aprovechamiento del programa.

En aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, contarás con un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

“

Nuestro sistema te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo con conexión a internet (ordenador, tablet, smartphone)”





A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no sólo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes, los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto dónde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina *Neurocognitive context-dependent e-learning*, los diferentes elementos de nuestro **Diplomado de Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes** están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

... Y todo ello con los mejores materiales de aprendizaje a la vanguardia tecnológica y pedagógica.

16 | Metodología docente

En el **Diplomado en Gestión de Campañas Digitales de TECH - Universidad Tecnológica** tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti



Material de estudio

Tras un complejo proceso de producción, transformamos los mejores contenidos a formato multimedia de alta calidad pedagógica y audiovisual.

Seleccionamos y ponemos a tu disposición **el mejor temario**. Todo lo que necesitas para conocer en profundidad esta disciplina, de la A a la Z.

Lecciones redactadas y escogidas por altos directivos especialistas en cada una de las materias.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado **Learning from an expert** afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



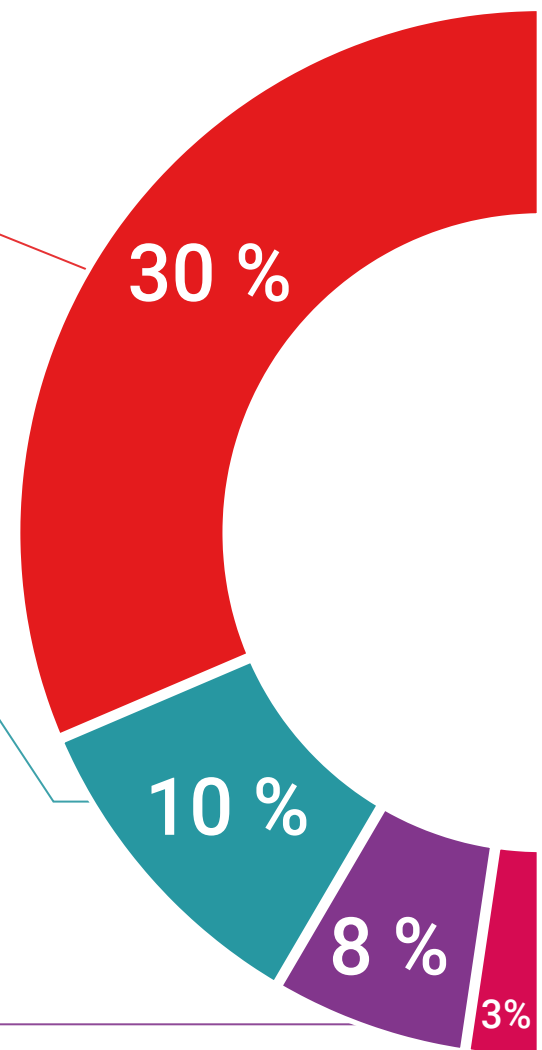
Prácticas de habilidades directivas

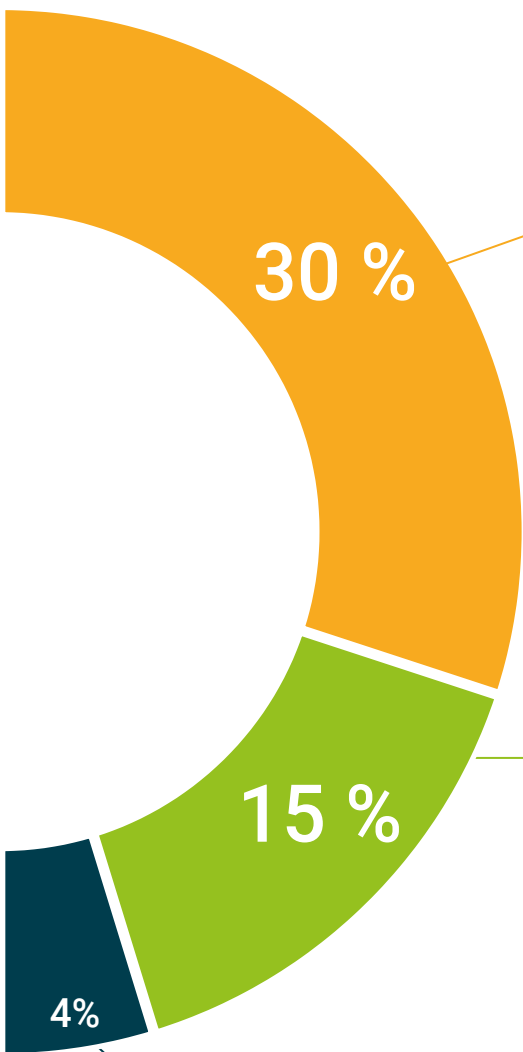
Realizarás actividades de desarrollo de **competencias directivas específicas en cada área temática**. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... en nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu formación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *business cases* que se emplean en la **Harvard Business School**. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo de formación para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como *"Caso de éxito en Europa"*.



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del **Diplomado de Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes**. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



04

Objetivos

Este programa está diseñado para afianzar las capacidades directivas y de liderazgo, además de desarrollar nuevas competencias y habilidades que serán imprescindibles en tu desarrollo profesional. Tras realizar este programa serás capaz de tomar decisiones de carácter global con una perspectiva innovadora y una visión internacional.



“

Uno de nuestros objetivos fundamentales es ayudarte a desarrollar las competencias esenciales para dirigir estratégicamente la actividad empresarial”

Tus objetivos son los nuestros.

Trabajamos conjuntamente para ayudarte a conseguirlos

El Diplomado de Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes te capacitará para:

01

Estructurar un modelo de negocio en torno al comercio electrónico.

02

Diseñar estrategias y políticas innovadoras que mejoren la gestión y la eficiencia financiera.

03

Desarrollar técnicas y estrategias en el entorno digital asociado al marketing, las ventas y la comunicación para establecer canales de captación, atracción y fidelización de usuarios.





04

Descubrir las nuevas herramientas digitales para adquirir clientes y reforzar su marca.

05

Entender el nuevo paradigma de comunicación digital.

06

Descubrir las nuevas herramientas digitales para adquirir clientes y reforzar su marca.

05

Estructura y contenido

El Diplomado de Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes de TECH – Universidad Tecnológica es un programa a tu medida que se imparte en formato 100% online para que elijas el momento y lugar que mejor se adapte a tu disponibilidad, horarios e intereses.

Un programa que se desarrolla a lo largo de **un mes** y que pretende ser una experiencia única y estimulante que siembre las bases para tu éxito como Director de Marketing Digital.



“

Lo que estudias es muy importante. Las destrezas y competencias que adquieres son lo fundamental. No encontrarás un temario más completo que este, créenos...”

24 | Estructura y contenido

Plan de estudios

El contenido del **Diplomado de Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes** está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

A lo largo de **100 horas** de formación, el alumno analiza multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual y en equipo. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

Este Diplomado trata en profundidad el mundo digital, el marketing en dicho entorno y la instauración del comercio electrónico en las empresas, y está diseñado para formar a directivos que entiendan el Marketing Digital y el Comercio Electrónico desde una perspectiva estratégica, internacional e

innovadora.

Un plan pensado para ti, enfocado a tu mejora profesional y que te prepara para alcanzar la excelencia en el ámbito de la dirección y la gestión empresarial. Un programa que entiende tus necesidades y las de tu empresa, mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que te otorgará competencias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente.

Este Diplomado se desarrolla a lo largo de **un mes** y cuenta con **4 módulos**:

Módulo 1

Digital marketing strategy

Módulo 2

Diseño, usabilidad y experiencia de usuario

Módulo 3

Inbound Marketing

Módulo 4

Performance and inbound marketing



Dónde, cuándo y cómo se imparte

Este Diplomado se desarrolla a lo largo de un mes. Puedes realizarlo totalmente online.

26 | Estructura y contenido

Módulo 1. *Digital Marketing Strategy*

1.1. Marketing digital para captar y fidelizar clientes.

- 1.1.1. Hipersegmentación y Microlocalización.
- 1.1.2. Estrategias de fidelización y vinculación a través de internet.
- 1.1.3. *Visitor Relationship Management*.

1.2. Marketing digital para reforzar la marca.

- 1.2.1. *Branded Content & Storytelling*.
- 1.2.2. Hipersegmentación.
- 1.2.3. Videomarketing.
- 1.2.4. Social sales.

Módulo 2. Diseño, Usabilidad y Experiencia de Usuario

2.1. *Customer intelligence*: del e-CRM al s-CRM.

- 2.1.1. Integración del consumidor en la cadena de valor.
- 2.1.2. Técnicas de investigación y fidelización online.
- 2.1.3. Planificación de una estrategia de gestión de la relación con el cliente.

Módulo 3. *Inbound Marketing*

3.1. Definición del inbound marketing.

- 3.1.1. *Inbound marketing* efectivo.
- 3.1.2. Beneficios del *inbound marketing*.
- 3.1.3. Medir el éxito de *inbound marketing*.

3.2. Investigación del target.

- 3.2.1. *Consumer Intent Modelling & Buyer Personas*.
- 3.2.1. *Customer Journey Mapping*.
- 3.2.1. *Content strategy*.

Módulo 3. *Performance and Inbound Marketing*

4.1. Desarrollo de campañas de afiliación.

- 4.1.1. Agencias y programas de afiliación.
- 4.1.2. *Postview*.
- 4.1.2. Diseño de programas de afiliación.
- 4.1.3. Display y optimización de campañas.

“

Una experiencia de formación única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo”



06

Perfil de nuestros alumnos

El Diplomado de Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes es un programa dirigido a profesionales del área comercial y de marketing que quieran actualizar sus conocimientos, descubrir nuevas formas de vender, entender el mercado digital, desarrollar técnicas para fidelizar a los clientes y dirigir equipos de venta en entornos online, así como avanzar en su carrera profesional.



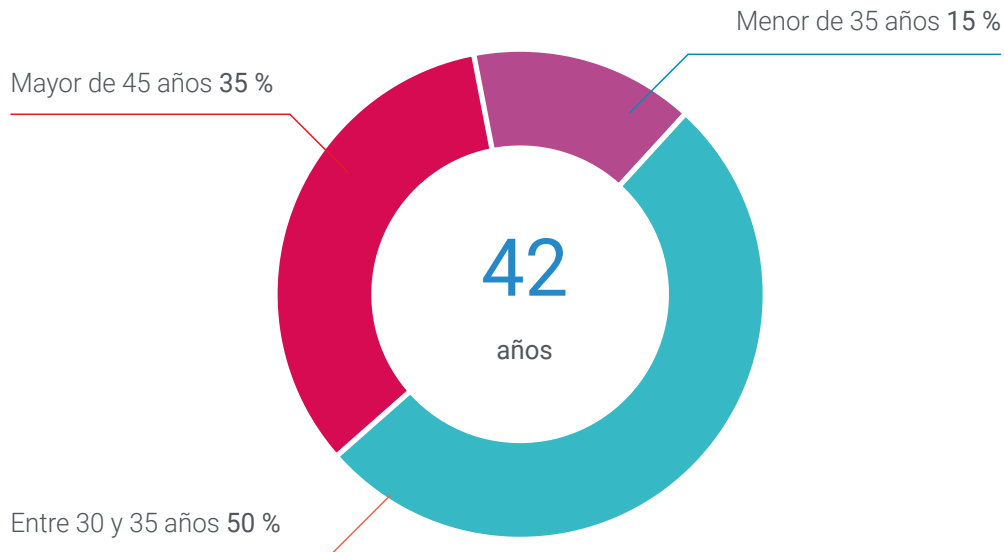


“

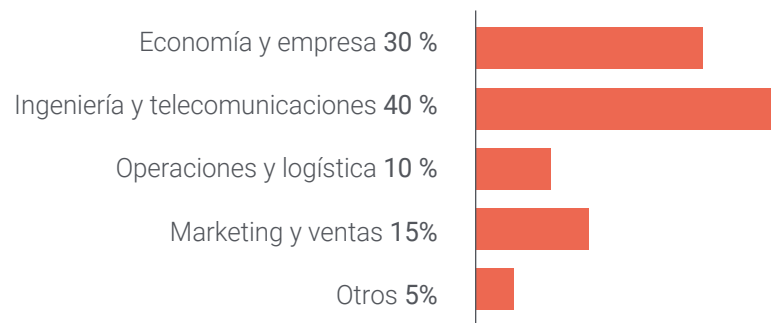
Si tienes experiencia en la gestión de personas y buscas una interesante mejora en tu trayectoria mientras sigues trabajando, este es tu programa”

30 | Perfil de nuestros alumnos

Edad media



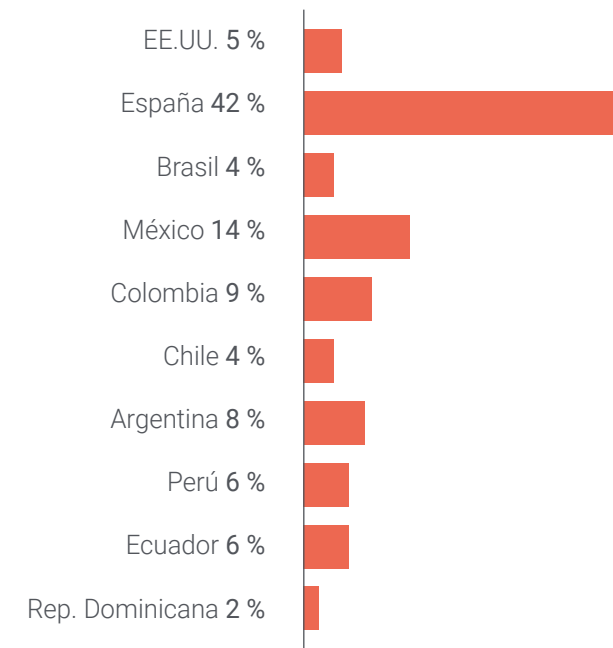
Formación previa de los participantes



Años de experiencia

10 años

Distribución geográfica





“El Diplomado de Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes cuenta con un excelente cuadro docente, que te guía y orienta durante todo el proceso de aprendizaje. Al ser 100% online, puedes formarte en cualquier lugar o momento del día”

Sofía Rivero

Directora de Marketing Digital

07

Titulación

El Diplomado de Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes te garantiza, además de la formación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título universitario de Diplomado expedido por la TECH - Universidad Tecnológica.



“

Supera con éxito esta formación y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

34 | Titulación

Este programa te permitirá alcanzar la titulación de **Diplomado en Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes** obteniendo un constancia universitario avalado por la Universidad TECH.

Tras la superación de las evaluaciones recibirás por correo postal, con acuse de recibo, tu Constancia de **Diplomado en Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes** emitido por la Universidad TECH.

Diploma: **Diplomado en Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes**
Nº Horas: 100 h.



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención con un coste añadido de 140€ más gastos de envío del título apostillado.



Diplomado en Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes

Idioma: Español

Modalidad: Online

Duración: 1 mes

Avalado por: TECH - Universidad Tecnológica

Horas: 100 h.

Dirigido a: Titulados superiores y profesionales con experiencia demostrable en áreas económico-financieras.

Diplomado en Marketing Digital para Captar y Fidelizar Clientes

