



SEMINARIUM®

OPEN
TRAINING

22 Y 23 | AGOSTO | 2016

**TÁCTICAS Y ESTRATEGIAS
DE MARKETING DIGITAL**

TEMÁTICA

Sumerja a su organización a una nueva forma de hacer negocios. Proyecte su empresa hacia el futuro y transforme sus operaciones de marketing y ventas con la integración efectiva y exitosa de los canales digitales y plataformas sociales.

Desarrolle estrategias empresariales que potencien a su compañía en esta nueva economía digital y revolucione para siempre los negocios de su empresa.

Con este training intensivo, su organización podrá adquirir las competencias y herramientas clave para planificar, ejecutar y medir estrategias rentables y exitosas de Marketing Digital.

El objetivo de este curso es lograr reconocer las herramientas básicas para desarrollar un plan de acción y ejecución digital.

APUNTA A LAS SIGUIENTES ÁREAS FUNCIONALES



MARKETING



VENTAS



INNOVACIÓN

DOCENTE

PABLO DI MEGLIO

CONSULTOR, CAPACITADOR Y
SPEAKER INTERNACIONAL CON AMPLIA
EXPERIENCIA EN MARKETING DIGITAL Y
NEGOCIOS EN INTERNET, PLANIFICACIÓN
Y DESARROLLO DE ESTRATEGIAS EN
CANALES DIGITALES Y SOCIALES.



Especialista en Marketing Digital y Negocios en Internet con 10 años de experiencia en la planificación y desarrollo de estrategias en canales digitales y sociales. Durante su experiencia laboral ha liderado proyectos de Marketing Digital y Social Media para organizaciones como DIRECTV, SAB Miller, Volkswagen, Cablevisión México, Skype, Banamex, Microsoft, SONY, BBC, Warner Music, ORACLE y Nextel México, entre otras.

Referente Latinoamericano en temas de Social Business, Analítica, CRM y estrategias digitales, speaker internacional y profesor universitario. Apasionado por crear teorías y metodologías que ayuden a las empresas y profesionales a entender y aplicar las ventajas del ecosistema digital. Actualmente se desempeña como consultor independiente ayudando a organizaciones, de todo tipo de industria y tamaño, a transformar sus operaciones con la integración efectiva de los canales digitales

INFORMACIÓN GENERAL

22 | 23
AGOSTO

Los trainings ofrecen de una manera introductoria y dinámica diferentes perspectivas para abordar problemáticas y lograr mejoras continuas en tu empresa.



**HOTEL PLAZA EL BOSQUE
NUEVA LAS CONDES**

AV. MANQUEHUE 656 | LAS CONDES | SANTIAGO



**CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN
EMITIDO POR SEMINARIUM.**

LUNES 22 | AGOSTO

08:30 A 09:00

REGISTRO

SESIÓN 01

09:00 A 11:00

EL ROL DEL MARKETING EN LA ERA DIGITAL

- Cifras y estadísticas en Chile y Latinoamérica.
- Cultura y ADN digital.
- Generación de valor y el concepto de utilidad en el Marketing.
- Ecosistema de canales digitales y sociales.

11:00 A 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 02

11:30 A 13:00

FRAMEWORK ESTRATÉGICO DEL MARKETING DIGITAL

- Estructura de una estrategia de Marketing Digital.
- Construyendo el "Digital Journey" de nuestros clientes.
- Búsqueda de tendencias de consumo e "insights" en el ecosistema digital.
- Mapa de tácticas digitales según objetivos de negocio.

13:00 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 03

14:00 A 15:45

PLATAFORMAS DIGITALES

- El nuevo rol del Sitio Web: contenido, SEO y optimización para dispositivos móviles.
- Creación de aplicaciones Móviles.
- Utilización de Landing Pages en campañas y promociones.
- Comercio Electrónico y pagos móviles.

15:45 A 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 04

16:00 A 17:30

PROFUNDIZACIÓN EN PUBLICIDAD DIGITAL Y TECNOLOGÍAS PUBLICITARIAS (ADTECH)

- Del Media Plan al Audience Plan.
- Ecosistema de la Publicidad Digital.
- Claves de la publicidad digital: ReMarketing, DPA, RTB, algoritmos de optimización, píxeles.
- Profundización en Data Management Platforms.

MARTES 23 | AGOSTO

08:30 A 09:00

REGISTRO

SESIÓN 05

09:00 A 11:00

MARKETING DE CONTENIDOS (CONTENT MARKETING)

- Beneficios y alcance del Content Marketing.
- Proceso para la creación de contenido.
- Equilibrio de contenido.
- El fenómeno de las comunidades propias.
- Desarrollo de acciones e iniciativas.
- Casos de Estudio.

11:00 A 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 06

11:30 A 13:00

MARKETING DE ATRACCIÓN (INBOUND MARKETING)

- Beneficios y alcance del Inbound Marketing.
- Proceso y Metodología de trabajo.
- Marketing Automation y Lead Scoring.
- Casos de Estudio.

13:00 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 07

14:00 A 15:45

PROFUNDIZACIÓN EN EL ECOSISTEMA DE CANALES SOCIALES.

- Redes Principales: Facebook, Twitter, Instagram, Snapchat y Pinterest.
- Redes de Video: YouTube, Vine, Periscope.
- Redes Profesionales: LinkedIn, SlideShare y Google+.

15:45 A 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 08

16:00 A 17:30

ANÁLITICA Y MEDICIÓN DEL ECOSISTEMA DIGITAL

- Cómo estructurar el Plan de Medición.
- Conceptos clave de Analítica Digital.
- Profundización en Google Analytics.
- Herramientas.
- Retorno de Inversión.

PROGRAMA

OPEN TRAINING

TÁCTICAS Y ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL

22 Y 23 | AGOSTO | 2016

VALOR INDIVIDUAL



19 UF

GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



17 UF*

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del training en caso contrario se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTE TU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM



Optimiza el talento, relaciones interpersonales y rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa.

INFÓRMATE DE LOS VALORES Y BENEFICIOS ESPECIALES PARA EQUIPOS DE 6 O MÁS EJECUTIVOS