



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

INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL

- Cifras y estadísticas de la era digital.
- El rol del Marketing en la era digital.
- Cultura y ADN digital.
- Framework estratégico del Marketing Digital.
- Desafíos y tendencias empresariales.

11:00 A 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 02

11:30 A 13:00

CANALES Y MEDIOS DIGITALES

- Ecosistema de canales: propios, ganados y pagados.
- Blogs y Landing Pages.
- El rol del Sitio Web.
- Redes Sociales.
- Aplicaciones Móviles.

13:00 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 03

14:00 A 15:45

TÁCTICAS Y DISCIPLINAS DEL MARKETING DIGITAL (I)

- Posicionamiento en Buscadores (SEO).
- Publicidad Programática.
- Search Engine Marketing (SEM).
- Publicidad en Internet .

15:45 A 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 04

16:00 A 17:30

TÁCTICAS Y DISCIPLINAS DEL MARKETING DIGITAL (II)

- E-Mail Marketing.
- Lead Generation.
- Marketing de Contenidos.

MARTES 23 | AGOSTO

08:30 A 09:00

REGISTRO

SESIÓN 05

09:00 A 11:00

TÁCTICAS Y DISCIPLINAS DEL MARKETING DIGITAL (III)

- Social Media Marketing.
- Marketing Automation.
- Community Management.
- Inbound Marketing.

11:00 A 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 06

11:30 A 13:00

ARMADO DE UNA ESTRATEGIA DE MARKTING DIGITAL

- Diagnóstico de situación.
- Monitoreo, análisis e "insights."
- Estableciendo objetivos.
- Planteo de oportunidades.

13:00 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 07

14:00 A 15:45

PLAN DE ACCIÓN Y EJECUCIÓN DIGITAL

- Selección de canales y plataformas.
- Procesos, presupuesto y calendario.
- Estrategia de contenidos.
- Ejecución y mantenimiento.

15:45 A 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 08

16:00 A 17:30

ANALÍTICA Y MEDICIÓN DEL ECOSISTEMA DIGITAL

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

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