



**OPEN  
TRAINING**

# MARKETING DIGITAL

**4 / 5 | DICIEMBRE  
COLOMBIA**

**TÁCTICAS DIGITALES  
PARA INTEGRAR A SU EMPRESA**



# MARKETING DIGITAL

TÁCTICAS DIGITALES PARA INTEGRAR A SU EMPRESA

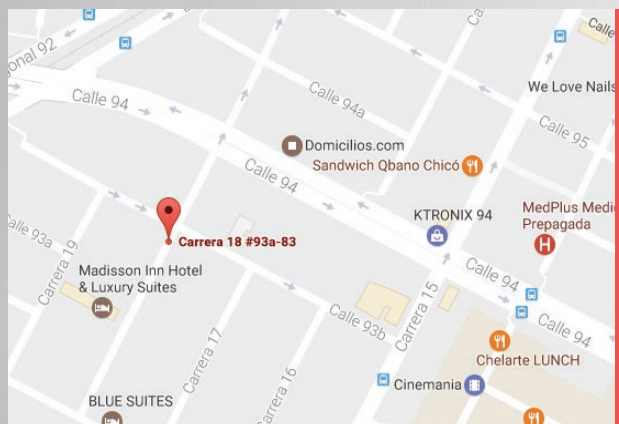
## TEMÁTICA



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 claves para planificar, ejecutar y medir estrategias rentables y exitosas de marketing en la era digital.

Los Open Trainings ofrecen una metodología de aprendizaje dinámica y práctica. Entregan técnicas y herramientas de aplicabilidad inmediata para una mejora continua en su empresa.



## INFORMACIÓN GENERAL



4 y 5 DICIEMBRE 2017



**HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON BOGOTÁ**  
Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia



**ESTACIONAMIENTO SIN COSTO**

# PROGRAMA

# MARKETING DIGITAL

8:30 A 8:55 REGISTRO

DÍA 1 | LUNES 4 | DICIEMBRE

## SESIÓN 1

9:00 A 10:30

### EL ROL DEL MARKETING EN LA ERA DIGITAL

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

10:30 A 11:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

## SESIÓN 2

11:00 A 12:30

### 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”.
- Mapa de tácticas digitales según objetivos de negocio.

12:30 A 14:00

NETWORKING LUNCH

## SESIÓN 3

14:00 A 17:30

### PLATAFORMAS DIGITALES

- El nuevo rol del sitio web.
- Creación de aplicaciones móviles.
- Utilización de landing pages en campañas y promociones.
- Comercio electrónico y pagos móviles.

8:55 A 9:00 REGISTRO

DÍA 2 | MARTES 5 | DICIEMBRE

## SESIÓN 4

9:00 A 10:00

### MARKETING DE CONTENIDO (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.

10:00 A 10:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

## SESIÓN 5

10:30 A 12:30

### MARKETING DE ATRACCIÓN (Inbound Marketing)

- Beneficios y alcance del inbound marketing.
- Proceso y metodología de trabajo.
- Marketing automation y lead scoring.
- Casos de estudio.

12:30 A 13:30

NETWORKING LUNCH

## SESIÓN 6

13:30 A 16:30

### PROFUNDIZACIÓN EN EL ECOSISTEMA DE CANALES SOCIALES

- Redes principales: Facebook, Twitter, Instagram, Snapchat y Pinterest.
- Redes de video: YouTube, Vine, Periscope.
- Redes profesionales y B2B: LinkedIn y SlideShare.



## ÁREAS FUNCIONALES:



INNOVACION



VENTAS



MARKETING

## DIRIGIDO A:

Gerentes de Marketing | Gerentes de Ventas | Gerentes Comerciales | Gerentes de áreas o equipos digitales | Agencias de publicidad | Gerentes y empresarios PYME | Profesionales del Marketing en general.



## DOCENTE PABLO DI MEGLIO

Especialista con amplia experiencia en marketing digital y negocios en internet. Cuenta con más de 10 años de desarrollo profesional en la planificación y ejecución de estrategias en canales digitales y sociales. Durante su experiencia laboral ha liderado proyectos de marketing digital para organizaciones como DIRECTV, SAB Miller, Volkswagen, Cablevisión México, Skype, Banamex, Microsoft, SONY, Pfizer y ORACLE entre otras.

Referente Latinoamericano en temas de social business, 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 Co-Fundador y Director de Estrategia en LABORATIO, una firma de consultoría en innovación y transformación digital, donde ayuda a organizaciones de todo tipo de industria a transformar sus operaciones con la integración efectiva de los canales digitales.



CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN  
EMITIDO POR **SEMINARIUM**

	VALOR INDIVIDUAL 	GRUPO CORPORATIVO 3 a 5 Ejecutivos 
COMPRA ANTICIPADA antes de: 10 de noviembre 2017	780	700 *
PRECIO DE LISTA	820	740

Estos precios no incluyen IVA. Valores en USD

\* 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.

## CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimize el rendimiento de sus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incremente su ROI sobre sus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



FOUR  
POINTS  
BY SHERATON  
Bogotá

Tarifa Preferencial Seminarium  
Reservas : 618 - 6700  
Mail: reservas@fourpointsbogota.com  
Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia

MEDIOS DE PAGO




PATROCINADORES



APOYAN



 (+57) 31 8372 6689

 (571) 742 92 25 - 742 93 64

 training@seminarium.com.co



[www.seminarium.com](http://www.seminarium.com)



[/seminariumco](https://www.facebook.com/seminariumco)



[/seminarium-colombia](https://www.linkedin.com/company/seminarium-colombia)



[@seminariumco](https://twitter.com/seminariumco)

Medios de Pago: Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, Master Card, American Express).

Fuerza Mayor: Si por fuerza mayor este curso debiera suspenderse, Seminarium desarrollará un curso similar alternativo informándolo oportunamente.

Políticas y Condiciones de Pago: SEMINARIUM informa que no se hará reembolso de dinero por el pago de una actividad de capacitación que haya, en el formato Seminarios, Congresos, Open Trainings, si el asistente o los asistentes, no informa mínimo diez (10) días hábiles de antelación su inasistencia al mismo. El aviso deberá hacerlo por escrito mediante correo electrónico al asesor ejecutivo con quien realizó la inscripción. En caso que el plazo para notificar la inasistencia al evento haya vencido, se le cobrará parte del valor consignado por gastos administrativos (15% de la tarifa); el saldo restante (85% de la tarifa) se le cargará a favor, para redimir en cualquier otro evento en el que desee participar más adelante. Pero no se realizará ningún tipo de devolución de dinero pasada la fecha mencionada de 10 días hábiles para cada programa antes mencionado. En este caso, el asistente o los asistentes podrá cederle su cupo a otra persona, para lo cual debe enviar por correo electrónico una carta, autorizando a la persona que va a asistir, en dicho documento debe especificar nombre completo del nuevo asistente, número de cédula, dirección, teléfono de contacto y correo electrónico.

Pagos con tarjetas débito y crédito no aplica descuentos por pase corporativo, mesas corporativas, ni descuentos adicionales como el pronto pago.





## PROGRAMAS IN-COMPANY

**LO INVITAMOS A FORMAR A SUS EQUIPOS CON CONTENIDOS FLEXIBLES,  
ADAPTADOS A SUS NECESIDADES Y LA REALIDAD  
DEL DÍA A DÍA DE SU EMPRESA.**

ALGUNOS DE NUESTROS PROGRAMAS DISPONIBLES:



### ÁREA RECURSOS HUMANOS

Diseño Estratégico de Competencias  
Desarrollo de Mentores Corporativos  
Chip Generacional



### ÁREA MARKETING

Marketing Digital  
Social Media  
Publicidad 2.0



### ÁREA HABILIDADES TRANSVERSALES

Negociación Comercial  
Presentaciones Efectivas  
Certificación Internacional en Líder

DESARROLLEMOS EN CONJUNTO  
LOS MEJORES PROGRAMAS PARA CADA ÁREA DE SU EMPRESA.

Contacto: Fernando Bastán | [fernando.bastan@seminarium.com.co](mailto:fernando.bastan@seminarium.com.co)