

Curso Marketing Relacional en entornos digitales

Modalidad Horarios e Inicio de Clases:

- Inicio clases sábado 12 de Julio 2021
- Clases e-learning
- 10 jornadas académicas (recuperación horario flexible)
- Horario: sábados desde las 17:30 a 19:00 hrs.
- Cada jornada corresponde 2 horas académicas de 45 minutos
- Finaliza el sábado 23 de Julio

Plataformas de aprendizaje remoto:

- Creatividad Persuasiva
- Google Classroom
- Videoconferencia

Requisitos Alumno:

- Nociones básicas de Marketing.
- Manejo usuario de Internet
- Tener cuenta Gmail

Inscripciones y Convocatoria:

A partir del 12 de Julio hasta el 23 de Julio

Académicos:

- **Christian Schaefer.** Publicista. Especializado en Marketing Estratégico y Planificación Estratégica de Medios. Licenciado en Comunicación Social. Docente Universitario. Diplomado en Pedagogía Universitaria. Magíster en Comunicación Estratégica.
- **Luís de la Barra.** Psicólogo Clínico. Especialista en Psicoterapia Breve. Magíster en Filosofía. Docente Universitario. Consulta privada.

Programa Académico

Curso orientado a optimizar acciones de marketing relacional por medio de plataformas tecnológicas y lograr objetivos corporativos.

Objetivos de aprendizaje del Curso

- Gestión comercial en entornos digitales
- Respaldo de Marca e impacto digital
- Ser capaz de definir objetivos, estrategias y políticas de marketing relacional
- Comportamientos humanos en entornos digitales
- Interacciones psicosociales en plataformas digitales.
- Comunicación Electrónica
- Marketing Relacional al servicio de la gestión comercial de una empresa.
- Aplicar las herramientas que proporciona el entorno Web 5.0 en el desarrollo de estrategias de marketing en la web colaborativa.
- Herramientas de comunicación en entornos digitales
- Medición de acciones de comunicación.
- Identificar los factores que intervienen en el ecosistema móvil y las ventajas e inconvenientes del marketing en mercados nómades.
- Comprender y valorar los aspectos clave en el diseño y ejecución de una oferta de servicios o productos en entornos virtuales.
- Identificar los diferentes estadios en el desarrollo de satisfactores e intangibles para las industrias.
- Planificar y gestionar servicios outsourcing en marketing digital.
- Ser capaz de determinar estrategias de precios inteligentes en tiendas virtuales.
- Poder identificar las diferentes cadenas de distribución electrónicas y puntos de venta virtuales.
- Distinguir las diferentes alternativas de comunicación persuasiva con las que estimular la demanda.
- Oportunidades de negocios en entornos digitales.
- Levantamiento de información digital.

Consultas y Postulaciones:

- schaefer@creatividadpersuasiva / +56984461286
- Se entrega Certificado de Acreditación

www.creatividadpersuasiva.cl