

MARKETING DIGITAL Y VENTAS

RVOE: ES/119/2018 | Duración: 1 año 8 meses

OBJETIVO GENERAL:

Desarrollar posgraduados con una alta calificación académica, para desempeñarse como profesional especialista en tareas de Mercadotecnia Digital con una fuerte orientación hacia las ventas; así como consultoría e investigación relacionadas con la gestión organizacional y directiva en diversos ramos del quehacer emprendedor, comercial, industrial y de servicios, en un marco de alta productividad y profundo sentido ético, además de proporcionarle elementos fundamentales de gerenciamiento de Marketing para la dirección en organizaciones.

PERFIL DE INGRESO:

Dirigido a directivos de empresas, profesionistas independientes y docentes que deseen fortalecer y desarrollar competencias para la planeación, diseño, implementación y gestión de proyectos de marketing digital y ventas, con un enfoque sistemático y estratégico en la integración y gestión de tecnologías de vanguardia; así como, desarrollar sus habilidades para la toma de decisiones directivas y establecer relaciones interpersonales para construir redes de colaboración, liderar personas y proyectos de mercadotecnia con un enfoque integrado, y con ello poder brindar mayores ventajas competitivas a las empresas en la consecución de sus objetivos de posicionamiento y rentabilidad.

PERFIL DE EGRESO:

Conocimientos:

- Formación teórico-práctica en las diferentes disciplinas que conforman el marketing digital y estratégico.
- Fundamentos del marketing digital y las ventas.
- Entorno digital y comercialización contemporánea.

Habilidades:

- Planear y dirigir actividades operativas, tácticas y estratégicas del marketing digital en organizaciones privadas o públicas.
- Dominar el proceso mercadológico para desarrollar mecanismo eficientes para la comercialización de productos y servicios en el entorno físico y digital.
- Manejar la metodología y modelos de marketing estratégico de acuerdo al entorno.
- Pensamiento estratégico para detectar oportunidades en el mercado, y aprovecharlas en proyectos financieramente viables.
- Elaboración de campañas publicitarias que den respuesta a las demandas del mercado contemporáneo.

PLAN DE ESTUDIOS

1.º cuatrimestre

- Marketing y medios digitales
- Perfil y comportamiento del consumidor
- Investigación de mercados
- Talento humano

2.º cuatrimestre

- Fundamentos de marketing estratégicos
- Marketing directo interactivo y servicios
- Modelos de negocio y emprendimiento
- Planeación y dirección estratégica en las organizaciones

3.º cuatrimestre

- Diseño y producción de mensaje publicitario
- Desarrollo de sitios web & search engine marketing
- Administración y gestión de proyectos
- Worknetting

4.º cuatrimestre

- Administración y gestión de marcas
- Digital business analytics
- Metodología y protocolo de investigación
- Estrategias de comercialización y marketing móvil

5.º cuatrimestre

- Publicidad, promoción y comunicación integral de marketing
- Planeación y control de ventas
- Business administration
- Social media marketing