

Gestión Estratégica de Marketing y Ventas Digitales





DA VINC Universidad ONLINE on 17 años de

La Universidad Leonardo Da Vinci es una institución privada con 17 años de trayectoria en Paraguay, formando profesionales capaces de transformar realidades. Desde su fundación en 2008, trabajamos con el compromiso de brindar educación de calidad, accesible y alineada a los desafíos del mundo actual.



Más de 2.500 egresados.



Más de 15 carreras habilitadas por el CONES.



Modalidad presencial y EAD.



Miembros fundadores de la UFAMEP.



Miembros del Directorio Mundial de Carreras de Medicina.



Formación Internacional con títulos reconocidos en otros países.



Convenios Internacionales.



Alumnos de medicina, filial Salto del quairá



### **Presentación**

Este diplomado ha sido diseñado para quienes buscan dominar las herramientas más actuales en marketing y ventas, con una mirada estratégica y digital basada en experiencias de profesionales expertos que actúan en el mercado. Combina teoría aplicada, herramientas tecnológicas, y metodologías innovadoras para crear, posicionar y escalar marcas personales o comerciales en el entorno actual.

### **Objetivo general**

Capacitar a los participantes en estrategias modernas de marketing y ventas, con énfasis en marca personal, herramientas digitales, inteligencia artificial y técnicas de monetización. Crear una red de contactos con profesionales vigentes con alta trayectoria y experiencia.





Profesionales del marketing, ventas, comunicación y branding

Influencers, creadores de contenido y community managers

Emprendedores/as y freelancers



Consultores y asesores de negocios

# METODOLOGÍA



Clases en vivo y grabadas/ Frecuencia semanal / Martes y Jueves de 18:30 a 20:30 hs.





Plataforma virtual con acceso 24/7.



Ejercicios aplicados y herramientas descargables.



Proyecto integrador y mentorías.



Comunidad exclusiva de networking.

# ESTRUCTURA DEL DIPLOMADO Clases através de

# moodle

Nuestras clases se desarrollan en la plataforma Moodle, un espacio virtual simple, seguro y reconocido a nivel mundial.

Los estudiantes pueden acceder a sus clases, materiales, tareas y evaluaciones en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Moodle también permite interactuar con docentes y compañeros, hacer consultas y mantenerse siempre conectados al avance de la carrera.

🤝 Tu aula a un clic de distancia





#### **Condiciones:**

- Asistencia 70%
- Estado de cuenta al dia
- Aprobacion del proyecto final

# APRENDÉ CON QUIENES ESTAN EN EL CAMPO DE JUEGO

Plantel de docentes de primer nivel. Profesionales que actualmente lideran equipos, responsables de marcas y empresas de gran impacto.



Máster en Dirección de Comunicación Corporativa y Empresarial por la Universidad de Barcelona, y Licenciada en Marketing y Publicidad. Con más de 20 años de experiencia en las áreas de Marketing y Comunicación, desempeñando cargos de jefatura y dirección, lideró el desarrollo de estrategias de marketing y comunicación institucional.

Marcela Torreani

CEO, docente, consultor asociado y conferencista.

Desde hace más de 18 años, ofrece talleres y conferencias compartiendo reflexiones con el propósito de que cada persona encuentre la mejor manera de vivir su vida y desarrollarse en el campo personal y profesional.

Tiene más de treinta años de experiencia en negociación y relaciones públicas.



Yuri Cabarcos



Director en Glint, agencia de Marketing Digital & Desarrollo.
Especialista en Marketing Digital & Ecommerce. Panelista.
Desde el 2015 en el mundo digital, ayuda a las empresas a hacer negocios mediante la venta online, campañas digitales y embudos de ventas. ingeniero en informática.

Angel Camargo

Coach. Especialista en Customer Experience.
Con más de 20 años de experiencia formando líderes y equipos de trabajo, con foco en ventas y experiencia del cliente, bajo una metodología vivencial.

Lic. en Nutrición. Certificada en Customer Experience (CX).



Leiri Martina





### **MÓDULO 1**

# Fundamentos del Marketing y el Nuevo Consumidor

- Evolución del marketing: tradicional, digital y 5.0
- Comportamiento del nuevo consumidor
- Tendencias y consumo consciente
- Marketing emocional y experiencial

## **MÓDULO 2**

#### Experiencia del cliente

- Importancia, ventaja competitiva, estrategias, tendencias
- Costumer Journey

# **MÓDULO 3**

#### Estrategia de Marca y Posicionamiento Personal

- Branding: construcción, identidad y ADN de marca
- Posicionamiento estratégico y diferenciación
- Marca personal: narrativa, presencia digital y reputación
- · Cómo convertirse en referente de tu sector

# **MÓDULO 4**

#### Relaciones Públicas, Influencers y Alianzas Estratégicas

- PR moderno: storytelling, medios y gestión de reputación
- Influencer marketing: selección, colaboración y medición
- Alianzas, networking estratégico y co-branding
- Casos de éxito

## **MÓDULO 5**

#### Marketing Digital y Ecosistema de Plataformas

- Estrategia omnicanal (Instagram, TikTok, YouTube, Email, Web)
- SEO/SEM y pauta publicitaria (Meta Ads, Google Ads)
- Content marketing, plan de contenido y embudos de conversión
- Métricas y analítica de resultados, como funciona el algoritmo

### **MÓDULO 6**

#### Branding y Creación de Comunidades

- Propósito, esencia y voz de marca
- Storytelling aplicado al contenido
- Construcción y liderazgo de comunidades digitales
- Estrategias de fidelización y tribus digitales

## **MÓDULO 7**

#### Ventas Inteligentes y Tecnología Comercial

- Psicología de la decisión de compra
- Técnicas de neuroventas y ventas consultivas
- CRM y gestión de leads
- Ventas online e-commerce

## **MÓDULO 8**

# Inteligencia Artificial Aplicada al Marketing y las Ventas

- Introducción a la IA generativa (ChatGPT, Midjourney, etc.)
- Automatización de contenidos, respuestas y campañas
- Herramientas IA para personalización y análisis predictivo
- Aplicaciones prácticas en marketing y ventas

