



# ONLINE MARKETING

## DIPLOMADO EN INTELIGENCIA DE MERCADOS

Centro de Investigaciones para el Desarrollo – CID  
Programa de Educación permanente - PEC  
Facultad de Ciencias Económicas  
Sede Bogotá

educación continua 



UNIVERSIDAD  
**NACIONAL**  
DE COLOMBIA

# DIPLOMADO EN INTELIGENCIA DE MERCADOS

## 0 FORMACIÓN A ESCALA

Es una nueva propuesta educativa que apunta hacia la modularidad de la formación, de tal manera que cada alumno de un Programa de Educación Continua pueda escalonar su formación cada vez, hacia programas de mayor nivel. Para los diplomados de formación a escala, el aspirante tendrá las siguientes opciones:

- a. Inscribirse directamente al Diplomado
- b. Inscribirse a cada curso por separado para acumular créditos que le permitan acceder a la formación de Diplomado. Al escoger esta opción es necesario aprobar cada uno de los cursos (certificado de aprobación)
- c. Inscribirse a la cantidad de cursos que sean de su interés

## 1 DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

En la búsqueda del mejor conocimiento de las necesidades, deseos y expectativas de los públicos, la inteligencia de mercados se configura como la herramienta que se vale de un proceso sistemático para recopilar, organizar y analizar información que se convierte en insumo para la toma de múltiples decisiones estratégicas, tácticas y operativas de marketing.

Este diplomado sienta las bases para comprender el significado, objetivo, función, proceso y herramientas de la inteligencia de mercados con el fin de que el estudiante adquiera destrezas y competencias que le permitan aplicar este tema en la realidad de las empresas, esto por medio del aprendizaje en análisis de datos cuantitativos y cualitativos, el entendimiento de la investigación de mercados y la aplicación de la psicología del consumidor como factores de entendimiento del sin número de información que existe en la actualidad a disposición de las organizaciones.

## 2 OBJETIVOS

Brindar a los estudiantes las herramientas necesarias para desarrollar procesos de marketing intelligence en el marco de la mejora de procesos y competitividad en las organizaciones.

## 3 PERFIL DEL ASPIRANTE

Profesionales, técnicos o personas interesadas en el análisis de bases de datos o información de mercado, de carreras de ciencias económicas, administrativas, humanas o exactas; que trabajen o estén interesadas en las áreas de mercadeo, análisis de datos, estrategia, gerencia, comercial, ventas, financiero, entre otros relacionados.

# DIPLOMADO EN INTELIGENCIA DE MERCADOS

## 4 CONTENIDO TEMÁTICO

CURSO 1	Diseño de Investigación de Mercados	Sistemas de información en Marketing
		Métodos de investigación de Mercados
		El proceso de Investigación de Mercados
		Diseño metodológico en investigación de mercados
CURSO 2	Análítica de Datos en Mercadeo	Básicos de analítica en Mercadeo
		Análisis descriptivo: práctica en SPSS
		Análisis descriptivo: práctica en R
		Análisis Inferencial: práctica en SPSS
		Análisis predictivo: práctica en R
		Análisis multivariado práctica en SPSS
		Análisis Multivariado Online: Práctica en R
CURSO 3	Análítica Cualitativa en Mercadeo	Básicos de análisis cualitativo
		Análisis de datos no estructurados
		Codificación de transcripciones en NVIVO
		Análisis de salidas de datos usando Nvivo
		Análisis de sentimiento usando Nvivo
		Análisis de sentimiento usando R
		Social Listening
CURSO 4	Análítica en procesos de Geomarketing	Conceptos básicos de geografía y el espacio.
		Conceptos básicos de las bases datos geográficas, con el fin de entender su estructura y manejo
		Conceptos introductorios básicos de estadística espacial o geoestadística para economía y marketing
		Revisión de Casos Aplicados en Marketing: ARCGIS
		Revisión de Casos Aplicados en Marketing: ARCGIS
		Revisión de Casos Aplicados en Marketing: ARCGIS
		Revisión de Casos Aplicados en Marketing: QGIS

Minería de Datos	Introducción, Minería de datos en el marketing, Proceso de KDD, análisis descriptivo con R y Python Anaconda.	CURSO 5
	Pre procesamiento, OLAP.Metodologías: CRISP usando R	
	Asociación (algoritmos) con R	
	Agrupación (Medidas de similitud, Algoritmos particionales) con R	
	Agrupación (jerárquicos, incrementales, basados en densidad) usando R.	
	Clasificación y predicción (Conceptos básicos, Aprendizaje maquina, Árboles de decisión, Bayes, SVM) R y Python Anaconda.	
	Clasificación y predicción (Metodos de validación, Matriz de confusion, curvas ROC con R y Python Anaconda.	
Procesos Psicológicos del Consumidor	Conceptos y evolución del consumidor hasta la era digital.	CURSO 6
	Aprendizaje: experimentos	
	Percepción y Memoria. Herramientas: Eye tracking y realidades virtuales	
	Emoción y Motivación. Herramientas: facial coding.	
	Elección: experimentos.	
	Motivación: experimentos.	
	Avances en consumer psychology y consumer neuroscience	
Visualización de Datos en Tiempo Real	Conceptos de graficos de datos, dashboards y visualización	CURSO 7
	Introducción a Tableau	
	Introducción a Power BI	
	Trabajo conectado con excel y R	

# DIPLOMADO EN INTELIGENCIA DE MERCADOS

## 5 CONFERENCISTAS

### **HERBERT JAIR BERMÚDEZ:**

Psicólogo de la Universidad Nacional de Colombia, Maestrante en administración de empresas Universidad Nacional de Colombia, experiencia investigativa de ocho años en las áreas organizacional y de mercados. Experiencia docente de cinco años como catedrático en las áreas de Comportamiento del Consumidor, Investigación de Mercados, Investigación Social, Metodología de la Investigación con énfasis en SPSS y Atlas TI. Diez años de experiencia laboral como consultor e investigador de mercados de múltiples organizaciones nacionales y multinacionales para estudios en todas las dimensiones del mix de mercado.

### **MARTHA LUCIA GÓMEZ:**

Administradora financiera y especialista en gerencia de proyectos de la Universidad del Tolima, experiencia de 8 años en investigación cuantitativa de mercados y análisis SPSS. Experta en análisis financiero y perfiles de crédito, 6 años de experiencia en estudios de bases de datos para el sector financiero con diversas cuentas del sector en Colombia.

### **JULIÁN MAURICIO CRUZ:**

M.Sc. - Estadística(C) y estadístico de la Universidad Nacional de Colombia. Con una sólida formación teórica en los campos cuantitativos. Experiencia destacada en proyectos de investigación, elaboración de modelos de pronóstico y encuestas. Enérgico, con preferencia por los retos, la solución de problemas y la optimización; creativo, autónomo, y comprometido

### **ENZO MACIAS:**

Maestro en Ciencia del Comportamiento de la Universidad de Guadalajara, México, 4 años de experiencia en docencia universitaria, habilidades para la formulación y ejecución de proyectos de investigación, investigación cuantitativa y psicometría, diseño de métodos experimentales y herramientas cuantitativas de información predictiva.

### **ANGELO MORENO:**

Economista de la Universidad Central, con experiencia profesional de cuatro años en la formulación y aplicación de proyectos en entidades del sector público y privado, principalmente en proyectos a población vulnerable y población víctima del conflicto armado en Colombia. Experiencia docente durante cuatro años en cursos de economía y econometría. Con experiencia en métodos cuantitativos, cualitativos, y Econometría; culminando maestría en Geografía en la Universidad de los Andes, con gusto por la vida académica y científica e interesado en investigar el impacto de las variables espaciales en los procesos económicos. Experiencia en manejo de bases de datos, código libre, software Económico y bases de datos Geográficas.

### **LEONARDO ESTEBAN:**

Economista y maestrante en Administración en la Universidad Nacional de Colombia. Experiencia Docente. Coordinador de la Unidad de Informática y Comunicaciones de la Facultad de Ciencias Económicas de la misma universidad. Experto en software aplicado a las ciencias económicas y/o administrativas; y su uso dentro de las organizaciones. Dominio de diversas herramientas informáticas, sistemas de información y simuladores de gestión empresarial como Power BI, Tableau, STATA, Excel avanzado, ACCESS, SQL, entre otros.

### **RAFAEL LABRADOR:**

Administrador de Empresas Universidad Nacional de Colombia, especialista en Psicología del Consumidor, 6 años de experiencia en analítica de audiencias e investigación cualitativa con agencias digitales IBOPE y Sancho BBDO, con cuentas de gran magnitud nacionales y multinacionales.

# DIPLOMADO EN INTELIGENCIA DE MERCADOS

## 6 INTENSIDAD, FECHAS Y HORARIOS

<b>Intensidad:</b>	129 horas
<b>Modalidad:</b>	Presencial – Clases teórico/prácticas
<b>Fecha inicio</b>	23 de Abril de 2019
<b>Fecha fin</b>	6 de julio de 2019
<b>Horario:</b>	Martes a jueves de 6:00 a 9:00 pm y Sábado de 9:00 a 12:00

## 7 VALOR INSCRIPCIÓN

**\$ 3.354.000 \***

\*El valor incluye refrigerios y material del diplomado

Ó puede inscribirse a cada curso por aparte, con los siguientes valores de inscripción:

NOMBRE CURSO	HORAS	VALOR
Diseño de Investigación de Mercados	12	\$312.000
Analítica de datos en mercadeo	21	\$546.000
Analítica cualitativa en mercadeo	21	\$546.000
Analítica en procesos de geomarketing	21	\$546.000
Minería de datos	21	\$546.000
Procesos psicológicos del consumidor	21	\$546.000
Visualización de datos en tiempo real	12	\$312.000

## 8 FORMAS DE PAGO

**PAGO VIRTUAL:** Realizar el pago virtual ingresando a [www.pagovirtual.unal.edu.co](http://www.pagovirtual.unal.edu.co), link sede Bogotá y Facultad de Ciencias Económicas. Este pago se podrá realizar con tarjeta débito y crédito (únicamente Visa).

**PAGO EN BANCOS:** Con cupón de pago ingresando a [www.pagovirtual.unal.edu.co](http://www.pagovirtual.unal.edu.co), link sede Bogotá y Facultad de Ciencias Económicas y escogiendo cupón de pago el cual se deberá imprimir y llevar al banco para realizar el pago.

**PAGO CON FACTURA:** Para solicitar facturas o para pagos con factura se deben entregar en físico en la oficina del Programa de Educación Continua (Edificio 310 oficina 201), los siguientes documentos:

- Formato “Documento de compromiso persona jurídica” firmado por el Representante Legal, autorizado o delegado.
- Documento donde conste la delegación o autorización del Representante Legal (cuando aplique).
- Certificado de existencia y representación legal, expedido por la Cámara de Comercio con fecha inferior o igual a noventa (90) días calendario a su presentación.
- Formato “Autorización y manejo de datos personales” firmado por el Representante Legal, autorizado o delegado.
- Copia del registro presupuestal, si se trata de una entidad pública.
- Fotocopia del RUT
- Formato de creación de terceros. Formato de la Universidad Nacional el cual debe solicitarse por correo electrónico.
- Fotocopia del documento de identidad del Representante Legal, ampliado al 150%



## 9 DESCUENTOS

TIPO DESCUENTO	%
Por pronto pago con un mes calendario de anticipación.	10%
Por pronto pago con tres semanas de anticipación	5%
A profesores, investigadores, funcionarios, pensionados, egresados y contratistas de la Universidad Nacional de Colombia.	20%
A estudiantes de pregrado de la Universidad Nacional de Colombia	50%
A estudiantes de posgrado de la Universidad Nacional de Colombia	30%
A grupos de 4 o más personas para la misma actividad a través de un único comprobante de pago.	10%
A personas que realicen 3 o más cursos o diplomados al año en la UN.	15%
A hijos de pensionados, de docentes, de funcionarios, de contratistas y de estudiantes de la Universidad Nacional. A estudiantes del colegio IPARM y de la Escuela de la Universidad Nacional de Colombia de la Sede Medellín	10%
A estudiantes de otras universidades	10%
A personas que laboran en entidades con las que la Facultad de Ciencias Económicas tiene Acuerdo de voluntades activo y hasta seis meses más	15%
Egresados de la Facultad de Ciencias Económicas	30%
Personas que vayan a tomar un segundo proceso de capacitación con una vigencia de seis meses a partir de la fecha de finalización de la primera actividad tomada	15%

### IMPORTANTE:



- Es indispensable que quien se acoja a estos descuentos se encuentre a paz y salvo con el Fondo Especial y envíe como soporte la copia del o los certificados de los cursos anteriores.
- Los descuentos aplican únicamente para pagos de contado y NO son acumulables. Los descuentos deben aplicarse en el momento de realizar el pago, luego no se realizarán reintegros de dinero por mayor valor pagado.
- Cuando la inscripción a un programa se realice con tarjeta de crédito, los descuentos autorizados se aplicarán disminuyendo un 5%.

## 10 CERTIFICADOS

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia, otorgará un certificado de asistencia y/o aprobación del programa de Educación Continua, así: El certificado de asistencia se otorga a los estudiantes que cumplan con mínimo el ochenta por ciento (80%) de asistencia a los mismos. Los certificados de aprobación se entregan únicamente a quienes, además de cumplir con el mínimo de asistencia establecida obtengan un promedio de calificación final igual o superior a tres punto cero (3.0). Los certificados de aprobación son obligatorios para los Diplomados y para los cursos correspondientes a Formación a escala.

## 11 PREINSCRIPCIÓN E INSCRIPCIÓN

### PREINSCRIPCIÓN

La preinscripción puede realizarse siguiendo estos sencillos pasos:

1. Los programas de Educación Continua aparecerán ofertados en el siguiente enlace <https://hermesextension.unal.edu.co/ords/f?p=116:20>
2. En el buscador de la página digite el nombre del tema de interés.
3. De clic en el menú “mayor información”.
4. En la ventana adicional que se despliega encontrará al final la opción de “preinscribirse”.
5. Diligencie los datos solicitados y siga las instrucciones del sistema hasta completar el proceso.

**PREINSCRIBIRME AHORA**

### INSCRIPCIÓN

Una vez realice el proceso de preinscripción, recibirá un correo electrónico donde se le indicarán los pasos a seguir para formalizar la inscripción. Sólo al formalizar la inscripción obtendrá un cupo para el programa de su interés. Tener presente los siguientes pasos:

1. Para concluir el proceso de formalización es necesario cancelar el valor de inscripción por los medios habilitados.
2. Antes de iniciar el proceso para formalizar la inscripción, debe tener escaneados los siguientes documentos: recibo de pago, fotocopia del documento de identificación ampliado al 150%. Todos los documentos deben ser legibles, en caso de presentar inconsistencias, copias borrosas y/o enmendaduras no podrá concluir el proceso de inscripción.
3. Las personas que acojan a algún descuento deberán anexar adicionalmente, copia del documento correspondiente.
4. Cuando se tenga estos documentos digitalizados, ingrese al correo de confirmación de la preinscripción que recibió previamente e ingrese con el usuario y contraseña asignados. Complete la información requerida y adjunte todos los documentos de soporte.
5. Una vez se verifique el cumplimiento de la totalidad de los requisitos se remitirá un correo electrónico con la confirmación de inscripción al programa de Educación Continua. Posteriormente recibirá un correo electrónico con los datos de inicio del programa: edificio y salón asignado y nombre y datos de contacto del docente a cargo y monitor.

## 12 CANCELACIÓN / DEVOLUCIÓN

1. La Universidad Nacional podrá cancelar o posponer la realización del programa cuando no se alcance el número suficiente de inscritos para su realización. También podrá posponerlo o cancelarlo por razones de fuerza mayor. En estos casos se hará la devolución del 100% del valor de la inscripción.
2. Antes de iniciar el programa y por razones de fuerza mayor o caso fortuito, debidamente justificado por el alumno, podrá solicitarse la cancelación de la inscripción y su correspondiente devolución del dinero.
3. Una vez iniciado el programa no habrá devoluciones, salvo que se trate de una cancelación del curso por parte de la Universidad, por razones de fuerza mayor o caso fortuito. Si no es posible asistir al programa una vez haya iniciado, podrá solicitar reserva de cupo.
4. La Universidad Nacional se reserva el derecho de modificar horarios y fechas de inicio del programa, según la disponibilidad de recursos, espacios o cualquier situación especial que se presente..

## 13 INFORMACIÓN DE CONTACTO

Facultad de Ciencias Económicas

Ubicación: Carrera 30 N° 45 – 03 Edificio 310, Oficina 201

Horario de atención: Lunes a viernes de 8:30 a.m a 4:30 pm

Línea de Información: 3165000 Ext. 12305/12306/12307

Correo electrónico: [uniei\\_fcebog@unal.edu.co](mailto:uniei_fcebog@unal.edu.co)