



**Formación
Ejecutiva**

VIGILADO MINEDUCACIÓN



Estudia nuestro curso:

GROWTH MARKETING E INTELIGENCIA ARTIFICIAL



El marketing se mueve a diario. Ya no hablamos de resultados estáticos, mes tras mes, hablamos de creatividad dinámica, de nuevas plataformas, de inteligencia artificial y de experimentos de comunicación; de generación de audiencias; de manejo de data en un mundo cookieless; pertinencia y relevancia en los mensajes y múltiples canales y dispositivos. En este orden de ideas necesitamos profesionales con conocimientos y capacidades de implementar este tipo de marketing dinámico y experiencial en sus compañías uniendo áreas y fomentando el conocimiento del cliente a través de la data, creando audiencias y aprovechando la tecnología a su favor con un profundo conocimiento del cliente y de formas de poder generar mejores campañas, pauta, datos y ventas.





¿QUÉ APRENDERÁS?

- Conocer los elementos claves del Marketing Growth.
- Crear un nuevo marketing en tu negocio de la mano de la Inteligencia Artificial.
- Tener un criterio claro y establecido para generar una estrategia de Marketing basada en las nuevas tecnologías aprovechando los adelantos y su conectividad para enlazarlo con elementos claves en los resultados de la empresa.
- Conocer las regulaciones aplicadas a nivel mundial en materia de administración de datos.
- Conocer la potencia de los medios programáticos y la Inteligencia Artificial para sumar los aprendizajes con los criterios estratégicos de planeación para focalizar la operación de marketing en resultados.
- Desarrollar hipótesis, experimentos y aprendizajes estratégicos desde la estrategia de Marketing de Precisión que generen resultados claros y monetizables en las organizaciones.



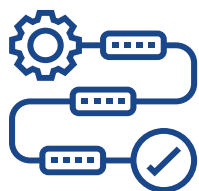
**Formación
Ejecutiva**

¿POR QUÉ ESTUDIAR EN EL CESA?



Programas con temáticas a la vanguardia

Docentes que unen lo mejor de la academia con el mundo real



Metodologías prácticas

*Aplicables a casos de la vida real

Educación personalizada



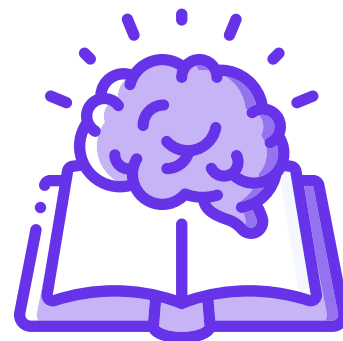
CALIDAD CESA



METODOLOGÍA

Este curso se impartirá de manera online y en vivo, utilizando herramientas pedagógicas prácticas y didácticas: Lúdica, casos, análisis, talleres. Se contempla la acción permanente mediante todo el desarrollo del curso y el montaje de la estrategia de Marketing Growth de la organización, durante el proceso de aprendizaje. La extensión y profundidad del programa requieren de la participación permanente y activa de cada uno de los estudiantes, logrando de esta manera, la construcción conjunta de conocimiento con el apoyo de los docentes involucrados.

Los ejercicios prácticos se llevarán a situaciones de la vida real, en un lenguaje sencillo y comprensible, con docentes de trayectoria en la industria que permitan transformar la teoría en práctica a partir de la experiencia dentro y fuera de clase. Para el desarrollo de estos se utilizará en algunos casos como apoyo. Se requerirá de los estudiantes una participación mediante la lectura previa, la investigación, el análisis, la realización de ejercicios y la discusión de temas de actualidad. Adicionalmente se desarrollará un proyecto final que debe incorporar los conocimientos del programa el cual será evaluado de manera final por un jurado multidisciplinar para generar la nota final del mismo.

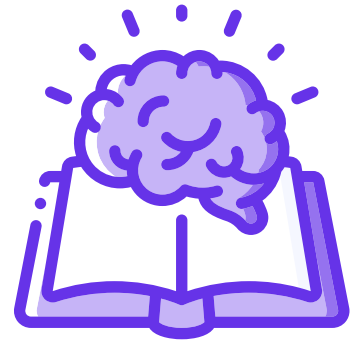


PLAN DE ESTUDIOS

1. La tecnología al servicio del Marketing: Martech

2. Construyendo Métricas y Data para generar valor

- De dónde vienen los datos.
- Centro real en el cliente.
- Modelación de preguntas estratégicas para una correcta estrategia de data.
- Gestión de base de datos - Una mirada al software.
- Tipos de datos: Estructurados, no estructurados, semiestructurados - Data Lakes.
- Modelación de hipótesis iniciales.
- Elementos de la estrategia de datos.
- Sacando provecho del IA (Inteligencia Artificial) - Cómo incorporarla al Marketing desde la estrategia.
- Investigación centrada en el cliente .
- Conocimiento del cliente desde la tecnología cognitiva.
- Conocimiento de tipos de datos y cómo planearlos estratégicamente.
- Apoyos tecnológicos a la gestión de conocimiento del cliente.



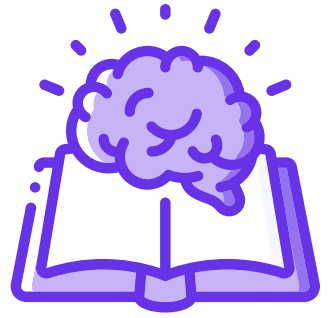
3. Innovación y Growth Marketing

4. Data Creative Marketing: un camino desde lo creativo

- Creatividad Dinámica
- Oportunidades creativas.
- Contraste y análisis sobre la conversión de data en insights que detonan soluciones estratégicas
- Casos reales de uso de data en innovación, creatividad y comunicación.
- Fuentes de data
- Tipologías de insights
- Procesos de formulación de hipótesis
- Data Driven Marketing
- Metodología de Pirámide de insight
- Conversatorios sobre casos y desarrollo de criterio analítico alrededor de los mismos

5. Growth Marketing - Herramientas y modelos

- Injerencia del Marketing Growth en el desarrollo empresarial
- El Growth como propulsor de Innovación
- Conocimiento del cliente como detonante de nuevas oportunidades de I+D



- Metodologías del Growth Marketing
- Skills a desarrollar para incluir el Growth dentro del ADN de la organización

6. Metodologías ágiles y procesos Manejo de equipos

- Gestión de equipos ágiles: estructuras, equipos y procesos efectivos.
- Metodologías más utilizadas por compañías exitosas (Scrum, Kanban y Lean),
- Marcos de administración del tiempo en entornos cada vez más acelerados, complejos, ambiguos y demandantes: tales como el entorno de las agencias de hoy

7. Conocimiento del consumidor: Herramientas de investigación

8. Herramientas de Inteligencia Artificial

9. Tableros y Dashboards

- Parámetros claves
- Implementación de parámetros clave
- Creación de tableros y dashboards
- Estrategia de Dashboards y medición: De la data bruta a la información clave para toma de decisiones



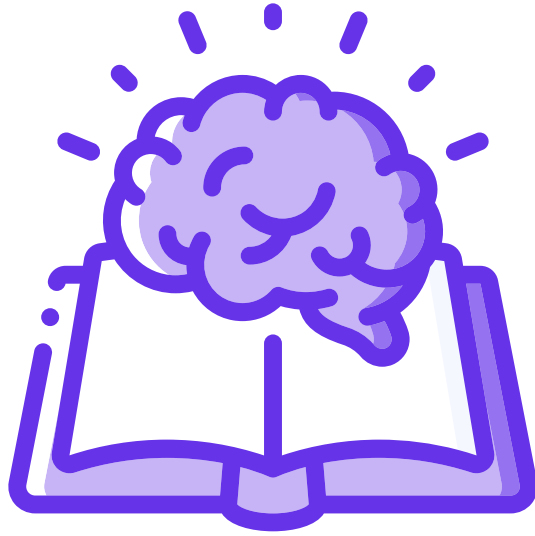
- Software y herramientas para la transformación de la data
- Foco en performance a través de los datos y sus gráficas
- Todo se puede medir, pero no todo se debe medir
- Establecimiento de criterios de decisión para diseño de KPIs y OKRs

10. Modelación de Dashboards y herramientas

- Hands On herramientas de software para desarrollo de mediciones
- Talleres aplicados de creación de Dashboards
- Establecimiento y criterios frente a la estrategia de medición

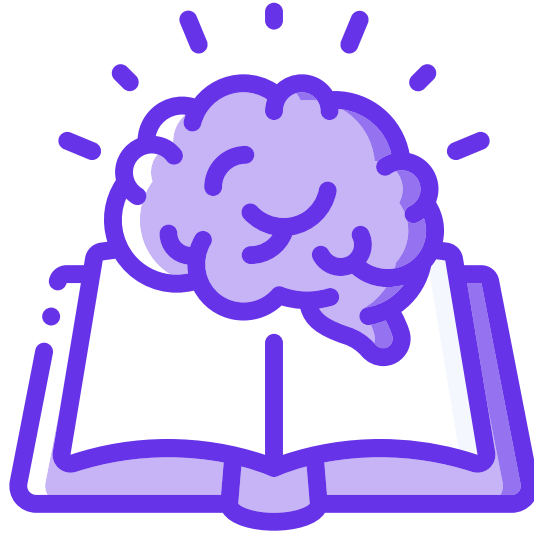
11. Implementación de conceptos al proyecto final

- Tutorías grupales: Resolución de dudas e inquietudes
- Tutorías grupales y personalizadas para el desarrollo del proyecto de Marketing de Precisión aplicado y generado como trabajo final del curso que permitirá la apropiación,
- Desarrollo y práctica de todos los conocimientos vistos en el curso.



12. Modelación y Audiencias para medios digitales

- Diseño de testeos
- Diseño de audiencias
- Generación de Audiencias
- Oportunidades en Medios y data para las audiencias
- Publicidad programática
- Comprensión del mundo de medios desde las audiencias
- Audiencias dinámicas, comunicación dinámica
- Diseño de hipótesis y experimentos aplicados
- Oferta de medios programática del mercado
- Establecimiento de criterio de planeación estratégica de medios desde la publicidad programática.



13. Generación del proceso de Growth al interior de las compañías (cambia de nombre, validar actualización de contenido) Paula Gaviria

- Todo es cuestión de tiempo, visión y resultados
- Venta al interior de la Presidencia, Gerencia o Junta Directiva
- El nuevo marketing y los ahorros que genera
- Monetización de esta visión al interior empresarial

14. Exposición de los proyectos grupales



DIRIGIDO A:

A Gerentes, Directores de Marketing, Profesionales de Administración, Comunicación, Tecnología y Datos que se encuentren a cargo de procesos de conocimiento del cliente, estrategias de Relacionamiento, incremento de ventas, aumento de visitas a punto de venta, gestión de leads, creatividad basa en datos y modelos de compra de Medios y que busquen mejorar los resultados y tengan un conocimiento previo del Marketing Digital básico que les permita incorporar nuevos conceptos incluidos en el programa de Marketing de precisión tales como: Comunicación Dinámica, Publicidad Programática, Generación de audiencias, modelación de datos, generación de insights, metodologías claves en este cambio y AB Testing a sus organizaciones.



**Formación
Ejecutiva**

DOCENTES



PAULA ANDREA GAVIRIA A

Desarrollo de Marketing de Precisión para Nissan United México. 21 años de experiencia en Marketing y Comunicaciones en Agencias Creativas, Agencias Digitales y de medios. Woman to watch 2016 por la Revista Advertising Age NYC y Revista P&M. Miembro de la Junta directiva de IAB Colombia y del Comité Editorial de la Revista P&M. Consultora y docente en temas de Transformación Digital, Estrategia Digital, Marketing Digital, Servicio al cliente a través de Plataformas digitales, Innovación y Marketing de Precisión.



**Formación
Ejecutiva**



CÉSAR TRUJILLO

Fundador, socio y Country Manager de Soho UX en Colombia, empresa de Consultoría en Experiencia de Usuario y Metodologías Ágiles e Innovación con oficinas en Chile, Uruguay, Panamá y Colombia. Máster de Innovación y Emprendimiento de la Universidad de Barcelona / OBS Business School, Especialista en Gerencia de Diseño de la Universidad Jorge Tadeo Lozano y Artista Plástico de la Universidad de Los Andes. Profesional con más de 25 años de experiencia en Marketing, Innovación y Transformación Digital en Norte y Latinoamérica. Ha sido emprendedor, intraemprendedor y consultor para empresas como: Scotiabank Colpatria, Carvajal, Nestlé, Textrón, Ezpot, TuCash.com, CEET. César es un conferencista frecuente y reconocido en eventos de marketing, innovación y tecnología en toda Latinoamérica.



**Formación
Ejecutiva**



SANTIAGO MARTINEZ VELA

Especialista en analítica de datos, Inteligencia Artificial y mercadeo. Fundador, CEO y Managing partner de INDICES COGNOSITE Administrador de empresas de la Universidad Javeriana y Máster en Dirección comercial y Marketing de la Universidad de Barcelona.

Más de 22 años de trabajo en investigación centrada en la cliente basada en analítica y más de cuatro años de conocimiento de Inteligencia artificial. Creador de CognoSite y Segmentality, servicios cognitivos que crean segmentos y perfiles de clientes desde la voz, textos y otros datos no estructurados. Certificado en Advanced Marketing Research, University of Georgia, Terry College of Business USA.



**Formación
Ejecutiva**



CARLOS ALBERTO CORREA CANO

Liderazgo de equipos de planeación, centrados en el descubrimiento continuo del consumidor y en el entendimiento de las dinámicas desafiantes del entorno y los medios. Mi rol es claro: soy un recurso relevante para desatar la creatividad y un veedor del cumplimiento de los objetivos de negocio.



**Formación
Ejecutiva**



CÉSAR BELTRÁN

Director de tecnología, Transformación digital y analítica de negocio en Nexarte. Experto en gerencia de proyectos de innovación y transformación digital. Amplia trayectoria en planeación estratégica, en diseño e implantación de sistemas de información y en contratación de servicios de tecnología. Profesional estratégico, disruptivo, dinámico, con comunicación sólida, liderazgo y orientado a resultados. Certificado ITIL® Foundation Certificate in IT Service.



**Formación
Ejecutiva**



CAROLINA HERNANDEZ

Publicista con 11 años de experiencia en Marketing Digital con alto conocimiento estratégico y operativo en pauta orientada a performance y programatic media en mobile, énfasis en análisis del resultado de las campañas y estrategia. Exdirectora de conocimiento y data de PHD, Adsmovil y Rapp Collins Colombia.



**Formación
Ejecutiva**

VIGILADO MINEDUCACIÓN



¿QUÉ OBTENDRÁS?

DIPLOMA





**Formación
Ejecutiva**

**CONSULTA LAS POLÍTICAS
DE EDUCACIÓN CONTÍNUA**

AQUÍ

**PARA MÁS INFORMACIÓN
ESCANEA ESTE CÓDIGO**

