

CAPACITÁ A TU PERSONAL Y RECUPERÁ LA INVERSIÓN CON CRÉDITO FISCAL



ACELERACIÓN DIGITAL: DEL MODELO DE NEGOCIOS AL MARKETING DIGITAL

Modalidad de dictado: a distancia
Plataforma Zoom y Campus Virtual ADIMRA

Inicio: 16 DE NOVIEMBRE¹

Carga horaria: 12 hs.

Duración: 5 semanas

Dirigido a: dueños, directores, gerentes, jefes y colaboradores responsables de la gestión de negocios y/o de las comunicaciones de marketing y/o comerciales en PyMEs.

Objetivos: una vez finalizado el curso se espera que el participante pueda:

- Comprender el marco socio cultural en el cual se enmarcan las soluciones digitales de hoy día;
- Identificar la importancia creciente para cualquier negocio de lograr una buena presencia en la web;
- Reconocer los distintos modelos de negocios vigentes en internet;
- Revisar las diferentes acciones y medios de comunicación propicias para la impulsión de productos y marcas;
- Repensar la forma en que su empresa/negocio se expone a través de los medios digitales.

PROPUESTA DE FORMACIÓN

Inducción al uso de la plataforma

Cinco días antes del inicio del curso recibirán por correo electrónico los datos de acceso (link, usuario y contraseña).

Ese día accederán a la plataforma e interactuarán con el material (tutoriales) que les brindará las herramientas necesarias para conocer el campus y su funcionamiento.

Se dará apertura al primer foro de la actividad: “Conociéndonos” para que cada uno se presente.

¹ La fecha se encuentra sujeta a modificaciones de acuerdo al cupo mínimo establecido para el inicio del curso.

Cada clase tendrá dos instancias obligatorias: participación del encuentro virtual a través de la plataforma Zoom y una actividad práctica que se indicará en el aula del Campus Virtual.

Por otro lado, podrán ir verificando el cumplimiento de cada ítem (foros, cuestionarios) dentro de cada clase, visualizando una casilla de verificación que se tildará automáticamente al completar ese ítem, resultándoles significativo para poder tener un control de las instancias realizadas y las pendientes.

CONTENIDOS

Módulo I - Cultura

Se expondrán los cambios socioculturales que han venido teniendo lugar en los últimos 20-30 años y cómo ellos sientan las bases para nuevas formas de relación entre las personas y de ellas con las empresas.

Se revisarán aspectos estadísticos que revelan la penetración de internet en el mundo, América Latina y Argentina, y cómo las personas se vuelcan cada vez más a los medios digitales para informarse, comunicarse, socializar y comprar.

Módulo II - Negocios

Se ofrecerá una mirada sobre los requerimientos de velocidad propios de los negocios de hoy y cómo internet se ha convertido en una "herramienta" insoslayable para el devenir competitivo.

Se explicarán los distintos modelos de negocios vigentes en internet y cómo los mismos pueden adaptarse o evolucionar desde/hacia otros negocios tradicionales en existencia.

Módulo III - Marketing

Se desarrollarán las posibilidades elementales que deben tenerse en cuenta a la hora de pensar en la presencia online de la empresa, así como para el desarrollo de acciones de comunicación digital.

Se dedicará tiempo a la presentación de las redes sociales más utilizadas y de aplicación directa a los negocios, tales como LinkedIn, Facebook y Twitter, puntualizando las particularidades y posibilidades de cada una de ellas.

DESARROLLO DE LAS CLASES

4 clases online vía Zoom los días lunes de 17.00 a 19.00 hs.

CONOCIMIENTOS PREVIOS REQUERIDOS

Es conveniente -no excluyente- que los participantes cuenten con conocimientos básicos referidos a:

- Competencias gerenciales;
- Gestión comercial de negocios;
- Uso de navegadores de internet, sistemas de mensajería y correo electrónico.

METODOLOGÍA DE TRABAJO

Mediante el uso de la **Plataforma Zoom**, se brindarán 4 clases de 2 horas de duración cada una, donde se presentarán y debatirán los contenidos propuestos.

Asimismo, los participantes junto con el acompañamiento del docente y la tutora se encontrarán asincrónicamente en el campus virtual de ADIMRA.

La comunicación entre los alumnos, alumnos-docentes y/o alumnos-coordinadora se harán mediante los foros y/o correos internos dentro de la plataforma.

Los alumnos dispondrán de una lista de verificación (check list) ubicada en la parte de inicio del curso, que contemplará todos los ítems a trabajar; materiales de lectura, ejercicios, foros, videos, materiales complementarios, evaluaciones, etc. Cada participante haciendo click en la lista de verificación observará una lista de pendientes junto con un porcentaje de progreso. Se podrá visualizar una barra que de forma automática avanzará marcando el porcentaje de avance y debajo se tildarán los ítems en color verde de los espacios ya trabajados, con el objetivo de que cada uno disponga de un control sobre su propio avance.

DEDICACIÓN

Se necesitará que el alumno tenga una dedicación de entre 3 a 5 horas semanales para lograr alcanzar los objetivos del curso.

ACREDITACIÓN

- Participación de los encuentros a través de la Plataforma Zoom
- Participación en el aula del Campus Virtual: foros de debate temático, autoevaluaciones o ejercicios individuales según corresponda en cada clase.
- Todas las instancias prácticas del curso (autoevaluaciones, trabajos prácticos y evaluación) se aprueban con una calificación numérica de 7.

Con el cumplimiento de ello recibirán un certificado de participación. Para recibir el certificado de aprobación deberán además aprobar la evaluación final.

Una vez transcurridos los 10 días hábiles de finalización del curso, recibirán un mensaje al correo electrónico que figura en su usuario de la web del IAEA con el link de la encuesta de satisfacción. Una vez completada ésta, recibirá su certificado digital vía mail.

Docente: Gustavo Alonso

Licenciado en Administración especializado en Comercialización (UBA). Director General de Time to Market, firma de consultoría y soluciones de marketing integrado. Con más de 25 años de experiencia en el mundo de los negocios, se ha desempeñado en funciones de línea en sus comienzos y luego como consultor, asesorando y capacitando a empresarios y emprendedores en temas referidos a estrategia de negocios, marketing integrado e internet. Profesor de marketing y asignaturas relacionadas en grado y posgrado en Universidad de Palermo, Universidad de Cs. Empresariales y Sociales, Universidad de Belgrano y Universidad Andina Simón

Tutora- Coordinadora: Lic. Brenda Perkins

ARANCELES

Público General

\$2.800

Aportantes ADIMRA

\$2.240

Modalidad de pago: transferencia bancaria.