



VIGILADO MINEDUCACIÓN



Estudia nuestro programa del **CESA**

Marketing 360

Estrategias Integrales para la Era Digital



Modalidad:
Online en vivo

Duración:
69 horas



**Obtén tu
diploma y
credencial
CESA**

Desarrolla o fortalece tus habilidades para diseñar e implementar estrategias de marketing integrales, con énfasis en fidelización, upselling, cross-selling y responsabilidad social; mediante el abordaje de retos aplicados y el uso de simulaciones.

¿Qué lograrás con el programa?

Desarrollar

estrategias de fidelización mediante análisis de comportamiento del consumidor.

Implementar

tácticas de upselling y cross-selling basadas en datos.

Diseñar estrategias de RSC alineadas con ODS que conecten emocionalmente con el consumidor.





Habilidades



**Pensamiento
Crítico**



Creatividad



**Solución de
Creativa
Problemas**



Comunicación



Liderazgo



Data Driven

¿Por qué deberías hacer este programa?

El marketing actual requiere retener clientes y maximizar su valor. La probabilidad de vender a un cliente actual es 60-70% vs. 5-20% a nuevos (Gartner, 2022). Este curso te prepara para diseñar estrategias basadas en datos, fidelización y RSC.

¿Para quién es este programa?

Profesionales de marketing, publicidad, comunicación y emprendedores con interés en innovación, datos y estrategias digitales.

¿Cuál es el contenido del programa?

Módulo 1:

Conectando con el Mercado Actual

- Definición del mercado y sus actores. (subtemas)
- El consumidor digital, comprador y ciudadano.
- Comportamiento de las generaciones (Baby Boomers, X, Y, Z, Alpha).
- Análisis situacional y segmentación.
- Mapa de experiencias y ciclo de vida del consumidor (CLV).

Módulo 2:

Fundamentos del Marketing Estratégico

- El marketing y sus P's estratégicas.
- Organizaciones orientadas al mercado.
- El proceso de compra y uso.
- Marketing 1.0 a 5.0.
- Posicionamiento y propuesta de valor.

Módulo 3:

Innovación y Desarrollo de Productos

- Desarrollo de productos y experiencias.

- Innovación en el marketing y su impacto.
- Metaverso y Web 3.0.
- Fidelización y estrategias de retención al cliente

Módulo 4:

Estrategias de Comunicación y Branding

- Branding y arquitectura de marca.
- Creatividad en la promoción y percepción.
- Ecosistema digital: redes sociales, blogs, plataformas.
- Sistema de medición de salud de marca.
- Estrategias de Upsellin y Cross-selling en le era digital

Módulo 5:

Toma de Decisiones en Precios

- Proceso de definición de precios.
- Análisis de mercado y política de precios.
- Medios de intercambio y formas de pago.
- Márgenes y rutas de mercado.





¿Quién es el docente líder?

Fernando Pombo Cajiao

Director General de Sales Lab-Latam, con 25+ años en liderazgo comercial y estrategias de fidelización.

Cambios en los Programas y Docentes. El CESA se reserva el derecho de efectuar los ajustes necesarios para asegurar la adecuada ejecución de sus programas. Estos ajustes pueden incluir, entre otros, cambios en conferencistas o docentes, modalidades y fechas.



VIGILADO MINEDUCACIÓN



Con el **CESA**
aprende a lo
largo de tu vida

Credencial Digital
CESA

Docentes Expertos

Flexibilidad

Programas

Rutas de Aprendizaje

Bootcamps

Diplomados

Para mayor información escríbenos a
nuestra línea de  **WhatsApp**

300 463 7999



cesa.edu.co



[CESA_edu](https://www.instagram.com/CESA_edu)



[CESA](https://www.linkedin.com/company/CESA)



[CESA_edu](https://www.twitter.com/CESA_edu)