

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).

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

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 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 la era digital

Módulo 3:

Innovación y Desarrollo de Productos

- Desarrollo de productos y experiencias.

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.



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