



FICHA TÉCNICA

Del Capacitación Profesional en:

MARKETING DIGITAL

JUSTIFICACIÓN: En la actualidad, el marketing digital se ha consolidado como una herramienta clave para el éxito de empresas y emprendimientos en un mercado globalizado y altamente competitivo. La creciente migración hacia plataformas digitales, impulsada por los avances tecnológicos y cambios en el comportamiento del consumidor, ha generado una demanda significativa de profesionales capacitados en estrategias de marketing digital.

Este programa de capacitación responde a la necesidad de formar expertos que dominen tanto los fundamentos como las técnicas avanzadas de marketing digital, capaces de desarrollar estrategias efectivas para incrementar la visibilidad, captar clientes y generar un retorno sobre la inversión. La integración de herramientas y metodologías prácticas asegura que los participantes estén preparados para afrontar los desafíos del entorno digital moderno.

La Capacitación Profesional en Marketing Digital es una capacitación intensiva de 40 horas diseñada para proporcionar una experiencia de aprendizaje integral y práctica. Este curso combina teoría, herramientas digitales y ejercicios aplicados para dotar a los participantes de las habilidades necesarias para destacar en el mundo del marketing digital.

Los módulos cubren los aspectos más relevantes del marketing digital: desde la creación de contenido y gestión de redes sociales hasta SEO, SEM, email marketing, y analítica digital. Cada módulo está estructurado para ofrecer un balance entre el conocimiento técnico y la aplicación práctica, permitiendo que los participantes desarrollen proyectos reales durante el curso.

La metodología del programa incluye clases dinámicas, casos de estudio, actividades prácticas y un proyecto final que consolida los aprendizajes. Los participantes tendrán acceso a herramientas líderes de la industria, como Google Analytics, Google Ads, Mailchimp, Canva, y otras, para que puedan adquirir experiencia directa en el manejo de tecnologías esenciales.

Este programa no solo prepara a los participantes para implementar estrategias efectivas, sino que también fomenta el pensamiento crítico, la creatividad y la capacidad de adaptarse a las tendencias emergentes en marketing digital, brindándoles una ventaja competitiva en el ámbito laboral y empresarial.

DIRIGIDO: Estudiantes universitarios, profesionales de mercadeo, economía, publicidad, gestión de medios digitales, público en general.

OBJETIVO TERMINAL:

Capacitar a los participantes en el diseño, ejecución y evaluación de estrategias de marketing digital efectivas, utilizando herramientas y plataformas clave para incrementar la presencia en línea, fidelizar clientes y generar conversiones.

- **REQUISITOS DE INGRESO:** Copia de cédula o pasaporte
- Formulario de Inscripción llenado y firmado
- Comprobante de reserva de cupo

TEMAS:

Módulo 1: Introducción al Marketing Digital

- Conceptos básicos y evolución del marketing digital.
- Diferencias entre marketing tradicional y digital.
- Principales canales y estrategias digitales.
- Panorama del consumidor digital.

Módulo 2: Estrategias de Contenido

- Creación de contenido relevante y persuasivo.
- Introducción al storytelling en marketing.
- Blogs, videos y contenido interactivo.
- Herramientas para la planificación y gestión de contenido.

Módulo 3: Redes Sociales y Community Management

- Estrategias para las principales plataformas (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok).
- Gestión de comunidades en línea y atención al cliente.
- Creación de campañas orgánicas y de pago en redes sociales.
- Métricas clave para medir el impacto en redes sociales.

Módulo 4: SEO y SEM

- Fundamentos del SEO: on-page, off-page y técnico.
- Herramientas para investigación de palabras clave.
- Publicidad en motores de búsqueda (Google Ads).
- Creación y optimización de campañas SEM.

Módulo 5: Email Marketing y Automatización

- Estrategias para captar suscriptores.
- Diseño y segmentación de campañas de email.
- Introducción a herramientas de automatización como Mailchimp y HubSpot.
- Análisis de tasas de apertura, clics y conversiones.

Módulo 6: Analítica Digital

- Introducción a Google Analytics y otras herramientas de medición.
- Seguimiento de métricas clave (KPIs).
- Análisis de resultados y ajuste de estrategias.

DATOS GENERALES DEL PROGRAMA:

- **Fecha:** 31 de octubre al 19 de diciembre 2026
- **Duración:** 40 horas.
- **Metodología:** Virtual, Activa, participativa, análisis de casos asesoría e intercambio de experiencias.
- **Modalidad:** Virtual sincrónica (32 horas sincrónicas y 8 horas asincrónicas)
- **Horario:** 8 sábados de 9:00 a.m. a 1:00 p.m.
- **Inversión:** \$ 250.00, se realiza abono de 100.00 dólares (Preguntar por Arreglo de pago)
- **Incluye:** Material Didáctico, Certificado de culminación satisfactoria
- **Lugar:** Plataforma Academia MS Teams
- **Contactos:** 230-8201 ITUM e-mail: itum@usma.ac.pa

FORMAS DE PAGO:

- Banca en línea o transferencia bancaria:
Banco: BANCO GENERAL
Número de cuenta: 04-42-01-066439-6 (Cuenta de Ahorro)
Nombre: UNIVERSIDAD CATOLICA SANTA MARIA LA ANTIGUA
- Autorización de pago por tarjeta de débito o crédito
- Depósito en el Banco General con Slip de Pago USMA (especial)