

Modalidad
MOOC - VIRTUAL

Duración
150 horas

Inversión
Costo UNEMI: \$200
Costo Externo: \$275

Diplomado

Liderazgo Estratégico en Agencias de Marketing Digital

En el entorno actual altamente dinámico y competitivo del marketing digital, la capacidad de liderar estratégicamente agencias y marcas personales se ha convertido en un factor determinante para el éxito. Con la proliferación de nuevas tecnologías y la evolución constante de las plataformas digitales, los profesionales de marketing deben estar equipados con habilidades sólidas en liderazgo y conocimientos especializados en estrategias digitales para sobresalir en este campo en constante cambio.

En respuesta a esta creciente demanda, surge la necesidad de programas educativos especializados como el Diplomado en Liderazgo Estratégico en Agencias de Marketing Digital. Este diplomado se centra en proporcionar a los participantes las herramientas, conocimientos y habilidades necesarias

para dirigir de manera efectiva agencias de marketing digital y fortalecer marcas personales en el entorno digital.

A lo largo de este chat, hemos explorado la estructura y contenido potencial de este diplomado, abordando aspectos clave del liderazgo estratégico, la gestión de equipos, el análisis de datos, la innovación en estrategias digitales, la gestión del cambio, el desarrollo de marcas personales y más. Desde el posicionamiento hasta las ventas, procesos y operaciones, recursos humanos y dirección estratégica, el diplomado cubre un amplio espectro de temas esenciales para el éxito en el marketing digital contemporáneo.

En este contexto, el Diplomado en Liderazgo Estratégico en Agencias de Marketing Digital se presenta como una

oportunidad invaluable para los profesionales que buscan mantenerse al tanto de las últimas tendencias y desarrollar habilidades sólidas en un campo en constante evolución. A través de este programa, los participantes estarán preparados para enfrentar los desafíos del marketing digital con confianza, visión estratégica y una comprensión profunda de las herramientas y técnicas necesarias para el éxito en la era digital.

La metodología de evaluación para la acreditación del estudiante en un MOOC (Curso Masivo Abierto en Línea) desde la plataforma de Educación Continua de UNEMI puede variar según dos modelos principales: Modelo 1 y Modelo 2. A continuación, se describen ambos modelos:

Modelo 1:

En este modelo, la evaluación se divide en cinco referentes, cada uno con un peso porcentual en la calificación final del estudiante.

N1 - Tarea (15%): Se evalúan las tareas individuales asignadas durante el curso.

N2 - Trabajo grupal o individual (15%): Se evalúa el desempeño del estudiante en trabajos tanto grupales como individuales.

N3 - Investigación o ejercicios (15%): Se

evalúa la capacidad del estudiante para investigar y resolver ejercicios específicos relacionados con el contenido del curso.

N4 - Actividades en clases o fuera de clases (15%): Se evalúan las actividades realizadas durante las clases o en actividades extracurriculares relacionadas con el curso.

Examen (40%): Se evalúa el desempeño del estudiante en un proyecto final y examen, que puede abarcar una variedad de temas y habilidades desarrolladas a lo largo del curso.

Modelo 2:

En este modelo, la evaluación se simplifica en tres referentes principales, donde el examen final tiene un peso mayor en la calificación final del estudiante.

N1 - Tarea (30%): Se evalúan las tareas

asignadas durante el curso, representando un porcentaje significativo de la calificación.

N2 - Trabajo grupal o individual (30%): Se evalúa el desempeño del estudiante en trabajos grupales o individuales, también con un peso importante en la calificación.

Examen (40%): Se evalúa el desempeño del estudiante en un proyecto final y examen, que abarca la mayoría del peso en la calificación final del estudiante.

Ambos modelos de evaluación tienen sus propias ventajas y desafíos. El Modelo 1 ofrece una distribución más equitativa de la evaluación, mientras que el Modelo 2 simplifica el proceso con menos referentes, pero otorga un mayor peso al examen final. La elección del modelo de evaluación depende de los objetivos del curso y de la naturaleza del contenido enseñado.

El estudio de pertinencia del Diplomado en Liderazgo Estratégico en Agencias de Marketing Digital se fundamenta en la necesidad de formar profesionales competentes y adaptables en un entorno digital dinámico. Este programa busca capacitar a expertos en liderazgo estratégico, dotándolos de conocimientos actualizados sobre herramientas y tendencias del marketing digital a nivel local, nacional e internacional. Dirigido a profesionales del marketing, emprendedores y gerentes de proyectos digitales, el diplomado aspira a generar líderes que impulsen la innovación y el crecimiento de agencias de marketing, así como a fomentar el desarrollo de marcas personales exitosas en el ámbito digital, abordando las necesidades y expectativas del mercado global del marketing digital.

¿Qué problema se soluciona con este diplomado?

El Diplomado en Liderazgo Estratégico en Agencias de Marketing Digital aborda el problema de la falta de líderes preparados para enfrentar los desafíos del marketing digital en un entorno en constante evolución. En la sociedad contemporánea, existe una creciente demanda de profesionales altamente capacitados que puedan liderar agencias de marketing digital y desarrollar marcas personales exitosas en el mundo digital. Este diplomado ofrece una solución al proporcionar a los participantes las habilidades, conocimientos y herramientas necesarias para dirigir de manera efectiva en el ámbito del marketing digital, así como para adaptarse y prosperar en un mercado digital globalizado y en constante cambio.

De esta manera, el diplomado contribuye a cerrar la brecha entre las demandas del mercado y las capacidades de los profesionales, facilitando la formación de líderes preparados para enfrentar los desafíos del marketing digital del siglo XXI.

Objetivo General

- Capacitar a profesionales para dirigir de manera efectiva agencias de marketing digital, integrando herramientas y estrategias clave, y promoviendo el desarrollo de marcas personales exitosas en el entorno digital.

Objetivos Específicos:

- Adquirir habilidades de liderazgo estratégico para dirigir equipos multidisciplinarios en agencias de marketing digital.
- Dominar herramientas y técnicas de análisis de datos para la toma de decisiones estratégicas en el ámbito digital.
- Desarrollar estrategias innovadoras de marketing digital que impulsen el crecimiento y la visibilidad de las marcas representadas por las agencias.
- Implementar prácticas efectivas de gestión del cambio para adaptarse rápidamente a las tendencias y demandas del mercado digital.
- Explorar y aplicar técnicas avanzadas de branding personal para promover la influencia y la relevancia de las marcas personales en línea.
- Fomentar una cultura organizacional orientada a la innovación, la colaboración y el crecimiento continuo dentro de las agencias de marketing digital.
- Integrar principios éticos y responsabilidad social en todas las actividades de marketing digital y gestión de marcas personales.

Contenidos

Diplomado: Liderazgo Estratégico en Agencias de Marketing Digital

El Diplomado en Liderazgo Estratégico en Agencias de Marketing Digital ofrece un contenido integral que abarca desde los fundamentos del marketing digital hasta las estrategias más avanzadas de liderazgo y gestión. Los participantes explorarán temas clave como la formulación de estrategias digitales, la gestión efectiva de equipos multidisciplinarios, el análisis de datos para la toma de decisiones estratégicas, la implementación de prácticas innovadoras en marketing digital y la optimización de la experiencia del cliente en entornos digitales. Además, el diplomado incluye módulos dedicados al desarrollo de marcas personales, la gestión del cambio organizacional y la aplicación de principios éticos y responsabilidad social en el marketing digital. Con una combinación de teoría y aplicación práctica, este programa prepara a los

participantes para liderar con éxito agencias de marketing digital y destacarse en un mercado globalizado y altamente competitivo.

UNIDAD I **Fundamentos del Liderazgo Estratégico en Marketing Digital** **Subtema 1: Introducción al liderazgo estratégico en agencias de marketing digital**

- Contexto actual del marketing digital y su importancia en el liderazgo estratégico.
- Definición de objetivos y metas en el contexto de una agencia de marketing digital.

Subtema 2: Principios de gestión de equipos en entornos digitales

- Técnicas de liderazgo adaptadas al entorno digital.
- Desarrollo de habilidades de comunicación efectiva y motivación del equipo.

UNIDAD II **Herramientas y Análisis de Datos en Marketing Digital** **Subtema 1: Herramientas de análisis y métricas clave en marketing digital**

- Análisis de herramientas de análisis web y redes sociales.
- Interpretación de métricas y KPIs para la toma de decisiones estratégicas.

Subtema 2: Gestión de datos y personalización en marketing digital

- Estrategias de personalización basadas en datos.
- Cumplimiento de normativas de protección de datos (GDPR, CCPA, etc.).

UNIDAD III

Estrategias Innovadoras en Marketing Digital

Subtema 1: Desarrollo de estrategias creativas e innovadoras

- Tendencias emergentes en marketing digital y su aplicación práctica.
- Casos de estudio de campañas innovadoras en marketing digital.

Subtema 2: Optimización de la Experiencia del Cliente (CX) en entornos digitales

- Diseño de experiencia del cliente centrado en el digital.
- Estrategias para la retención y fidelización de clientes en línea.

UNIDAD IV

Gestión del Cambio

Subtema 1: Liderazgo en tiempos de cambio en agencias de marketing digital

- Estrategias para gestionar y liderar procesos de cambio en entornos digitales.
- Resolución de conflictos y manejo de resistencia al cambio.

Subtema 2: Construcción y gestión de marcas personales en el entorno digital

- Principios fundamentales de branding personal.
- Estrategias para la promoción y posicionamiento de marcas personales en línea.

Dirigido a

Diplomado: Liderazgo Estratégico en Agencias de Marketing Digital

Está dirigido a profesionales del marketing, gerentes de proyectos digitales, emprendedores y cualquier persona interesada en adquirir habilidades y conocimientos avanzados en el ámbito del marketing digital. Este programa está diseñado para aquellos que buscan mejorar sus capacidades de liderazgo y estrategia en el contexto del marketing digital, así como para quienes desean desarrollar marcas personales exitosas en el entorno digital. Aunque no se requiere experiencia previa en marketing digital, se espera que los participantes tengan un conocimiento básico de los principios del marketing y estén interesados en ampliar sus habilidades en este campo en constante evolución.



Componentes

Diplomado: Liderazgo Estratégico en Agencias de Marketing Digital

DURACIÓN

150 horas

para liderar equipos y agencias en un entorno digital en constante evolución.

MODALIDAD:

MOOC - VIRTUAL

EL DIPLOMADO INCLUYE:

Certificado de aprobación

INVERSIÓN

Costo Unemi: \$250

Costo externo: \$275

EMITIDO POR:

Universidad Estatal de Milagro, a través del área de Educación Continua.

CONCLUSIONES:

El Diplomado en Liderazgo Estratégico en Agencias de Marketing Digital emerge como una herramienta fundamental para aquellos profesionales que buscan sobresalir en el dinámico mundo del marketing digital. Su enfoque integral, que abarca desde los fundamentos del marketing hasta las estrategias más innovadoras de liderazgo y gestión, ofrece a los participantes una sólida base

Transferencia bancaria

Cuentas corrientes:

- **Banco Pichincha #2100101216 - Sublínea: 121251**
- **Banco del Pacífico #7457127**
- **Banco de Machala #1260022241 - Código: 21251**
- Ruc: **0968598800001**
- Razón social: **EPUNEMI**

Pago de contado

- Bloque "H" UNEMI

Tarjeta de crédito

- Pago en línea

Nota: Para la recepción de los comprobantes de pago subir en el enlace que se detalla a continuación para su validación correspondiente:
<https://sagest.epunemi.gob.ec/consultarsaldos>

Términos y Condiciones

- La fecha de inicio de todos los diplomados estará sujeta a un número determinado de participantes; en caso de no cubrirse ese cupo mínimo la fecha será reprogramada.
- Si por motivos de fuerza mayor, el diplomado no se abre definitivamente, el área de Educación Continua de la UNEMI procederá a gestionar la devolución del valor correspondiente, habiendo agotado todas las instancias posibles para que el interesado pueda utilizar dichos fondos en otras ofertas.
- Al inscribirse a un diplomado de Educación Continua se genera un rubro a pagar y de no tomarlo, el Sistema de Gestión Académica (SGA) registrará una deuda pendiente de pago.
- El pago del diplomado deberá efectuarse una vez que el área de Educación Continua notifique por correo electrónico que se ha cumplido con el mínimo de plazas requeridas para la apertura del evento.
- Si el interesado decide pagar el diplomado antes de recibir la notificación de Educación Continua y el diplomado no se logra abrir, deberá esperar a la siguiente reprogramación o hacer uso de dichos fondos en otra oferta de capacitación.

CONTÁCTANOS

Horario de Atención

8:00 am a 13:00 pm – 14:00 pm a 17:00 pm

Enlace meet : meet.google.com/jtn-ozic-zaw

Correo: educacioncontinua@unemi.edu.ec

Cell: **098 574 2076**

Whatsapp : <https://wa.link/1c905a> (098 574 2076)