



DIPLOMADO EN
**MARKETING ESTRATÉGICO
Y LA REVOLUCIÓN DE LA IA**



ESPECIALÍZATE
VIA ONLINE

Inscríbete hoy



Sociedad
Internacional
de Educación
Continua.



SEP
SECRETARÍA DE
EDUCACIÓN PÚBLICA

OBJETIVO GENERAL

Adquiere habilidades y conocimientos integrales en marketing, abarcando desde los fundamentos tradicionales hasta las aplicaciones innovadoras de la inteligencia artificial, con el fin de prepararlos para enfrentar los desafíos actuales del entorno empresarial.

PERFIL DE INGRESO

Contar con conocimientos previos en marketing y principios empresariales, disposición para aprender y adaptarse a las nuevas tendencias del marketing digital e inteligencia artificial.

PERFIL DE EGRESO

Los egresados del diplomado en Marketing Estratégico y la Revolución de la IA, estarán capacitados para desarrollar estrategias integrales de marketing, implementar campañas efectivas en entornos digitales y tradicionales, utilizar herramientas avanzadas de análisis predictivo y machine learning para la toma de decisiones estratégicas. Además, estarán preparados para abordar los retos actuales y futuros de la industria con un enfoque innovador de la inteligencia artificial.

FINES DE APRENDIZAJE O FORMACIÓN

● Conocimientos Conceptuales:

- a) **Fundamentos del Marketing:** Comprender los principios básicos del marketing, desde su historia hasta su evolución contemporánea.
- b) **Aplicaciones de la Inteligencia Artificial en Marketing:** Adquirir conocimientos profundos sobre cómo la inteligencia artificial se aplica y transforma estrategias de marketing.
- c) **Tendencias y Dinámicas Empresariales Actuales:** Analizar y entender las dinámicas actuales del entorno empresarial, identificando tendencias relevantes para el marketing.
- d) **Integración Estratégica de Tecnologías Emergentes:** Explorar la integración estratégica de tecnologías emergentes con un enfoque específico en la inteligencia artificial para el marketing.

FINES DE APRENDIZAJE O FORMACIÓN

● Habilidades Procedimentales:

- a) **Desarrollo de Estrategias Integrales:** Habilidad para crear estrategias de marketing completas que incorporen tanto métodos tradicionales como innovaciones basadas en IA.
- b) **Implementación de Campañas Efectivas:** Habilidad para ejecutar campañas de marketing exitosas, adaptándose a entornos digitales y tradicionales.
- c) **Uso de Herramientas Avanzadas:** Dominio en el uso de herramientas de análisis predictivo y machine learning para la toma de decisiones estratégicas en marketing.
- d) **Enfoque Innovador:** Capacidad para abordar los desafíos de la industria con un enfoque innovador y adaptativo, especialmente en el uso de la inteligencia artificial.

● Actitudes y Valores:

- a) **Adaptabilidad y Aprendizaje Continuo:** Desarrollo de la disposición para adaptarse a las tendencias cambiantes del marketing y la tecnología.
- b) **Resolución Creativa de Problemas:** Fomento de una mentalidad creativa para resolver desafíos empresariales y de marketing.
- c) **Visión Prospectiva:** Desarrollo de una perspectiva proactiva para identificar oportunidades en el mercado y anticiparse a los cambios.
- d) **Ética Profesional:** Cultivo de valores éticos en el uso y aplicación de la inteligencia artificial en el ámbito del marketing

CONTENIDO TEMÁTICO

Mes 1: Fundamentos de Marketing

- Introducción al Marketing
- Conceptos básicos y evolución histórica
- Rol del marketing en las empresas
- Investigación de Mercado
- Métodos de investigación
- Análisis de datos y tendencias

Mes 2: Estrategias de Producto y Precio

- Desarrollo de Productos
- Ciclo de vida del producto
- Innovación y desarrollo de productos
- Estrategias de Precio
- Factores a considerar
- Estrategias de fijación de precios

Mes 3: Marketing Digital

- Principios del Marketing Digital
- Diferencias con el marketing tradicional
- Tendencias actuales
- Redes Sociales y Estrategias Online
- Plataformas principales
- Estrategias de contenido

CONTENIDO TEMÁTICO

Mes 4: SEO y SEM

- Optimización para Motores de Búsqueda (SEO)
- Factores clave
- Herramientas y análisis
- Marketing en Motores de Búsqueda (SEM)
- Publicidad pagada
- Estrategias de campaña

Mes 5: Planificación Estratégica

- Visión y Misión Empresarial
- Definición y relevancia
- Alcance estratégico
- Análisis FODA y Estrategias Competitivas
- Identificación de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas
- Estrategias para el posicionamiento competitivo

Mes 6: Implementación y Control Estratégico

- Implementación de Estrategias
- Desarrollo de planes de acción
- Coordinación y ejecución
- Control Estratégico
- Establecimiento de métricas clave

CONTENIDO TEMÁTICO

Mes 7: Introducción a la Inteligencia Artificial

- Conceptos Básicos de IA
- Definición y evolución
- Tipos de inteligencia artificial
- Aplicaciones de la IA en Marketing
- Personalización de experiencias
- Análisis predictivo

Mes 8: Análisis Predictivo y Machine Learning en Marketing

- Fundamentos del Análisis Predictivo
- Modelos predictivos
- Interpretación de resultados
- Machine Learning en Marketing
- Algoritmos comunes
- Casos de uso específico

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE BAJO CONDUCCIÓN DE UN ACADÉMICO

- Presentación de los contenidos
- Lecturas comentadas sobre los temas
- Lluvia de ideas, preguntas exploratorias, SQA
- Trabajo con representaciones gráficas del conocimiento: mapas mentales, conceptual
- Debate
- Aprendizaje basado en problemas
- Aprendizaje basado en Tecnologías Digitales
- Aprendizaje cooperativo

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE INDEPENDIENTES

- Trabajo de Investigación
- Presentación oral
- Trabajo colaborativo
- Consulta de lecturas adicionales
- Material gráfico
- Interpretación de textos
- Participación en foros de presentación
- Presentaciones multimedia
- Proyecto de trabajo



CRITERIOS DE EVALUACIÓN

EVALUACIÓN INICIAL O DIAGNÓSTICA

- Lluvia de ideas
- Preguntas exploratorias
- SQA (qué sé, qué quiero saber, qué aprendí)

EVALUACIÓN FORMATIVA


- Producciones orales
- Investigación
- Trabajo colaborativo
- Interpretación de textos
- Trabajo con Tecnologías Digitales

EVALUACIÓN SUMATIVA O GLOBAL

- Ensayo
- Rubrica
- Lista de cotejo
- Producto de aprendizaje esperado (proyecto)

MODALIDADES TECNOLÓGICAS E INFORMÁTICAS

- Aula Virtual
- Redes sociales
- Gestores de contenido
- Buscadores
- Herramientas de comunicación: Correo electrónico, Chat o mensajería instantánea
- Revistas, libros en formato digital
- Herramientas de autoría: Blogs
- Foros



Al finalizar el Diplomado se le entregará las siguientes Constancias de Término de programa y Acreditación:

Diploma de término de programa con validez ante la SEP, emitido por parte de la UNIVERSIDAD DE MEXICALI CCT: 02MSU0080P CLAVE DE PLANTEL: 02PSU0144G.

Constancia de Acreditación emitida por la SOCIEDAD INTERNACIONAL DE EDUCACIÓN CONTINUA.

Constancia de participación del CENTRO NACIONAL DE EDUCACIÓN PARA LA FORMACIÓN INTEGRAL.

COSTOS E INSCRIPCIÓN

Depósitos a Cuenta

BBVA

Nombre

Eduardo Cordero López

Tarjeta

4152 3135 5981 4178

Clabe

012 130 01562461484 8

Cuenta

156 246 1484



CENEFi

CENTRO NACIONAL DE EDUCACIÓN PARA LA FORMACIÓN INTEGRAL