



**“Cómo realizar 12 actividades de mercadeo efectivo en Internet”
Medellín, Octubre 15 y 16 - Bogotá, Octubre 29 y 30**

• Justificación:

A través del Internet usted puede ahorrar costos de comunicación, reducir tiempos de envíos, hacer una personalización efectiva (one-to-one). En definitiva aprovechar todas las ventajas de una comunicación directa, relacional e interactiva. También puede conocer en detalle quiénes son sus clientes y prospectos más activos en sus comunicaciones y quiénes de ellos están más interesados en los productos o servicios de su empresa.

• Objetivo General:

¿Qué aporta este curso práctico?

El objetivo del curso es capacitar al participante para que tenga una visión práctica y criterio claro y global en la planificación estratégica, creación, ejecución y análisis de campañas de mercadeo en Internet.

Una vez finalizado el programa, el alumno:

- * Sabrá identificar qué es una página Web y qué no lo es.
- * Cómo dar de alta su sitio Web y posicionarlo en buscadores.
- * Analizar su sitio Web mediante la implementación de programas específicos.
- * Realizar campañas de publicidad en buscadores.

- * Diseñar campañas de email marketing.
- * Cómo realizar comunicaciones corporativas y RRPP en línea.
- * Conocerá programas de publicidad por afiliación.
- * Realizar piezas publicitarias de transmisión usuario a usuario.
- * Conocerá que es marketing de guerrilla, boletines electrónicos, noticias y blogs.
- * Cuáles son los principales formatos de banners y cómo implementarlos.
- * Qué es el mercadeo en teléfonos móviles y sus principales aplicaciones.
- * El por qué se debe realizar eCRM y la integración con campañas como adwords o Google apps.

• Contenidos:

- * Qué es una página Web y qué no lo es.
- * Alta y posicionamiento en buscadores (SEÓ)
- * Diferencias entre el SEÓ y el SEM
- * Paquete de análisis WEB, implementación y uso.
- * Publicidad en buscadores (SEM)
- * Email marketing.
- * Comunicaciones corporativas y RRPP en línea.
- * Publicidad por afiliación.
- * Redes sociales, marketing viral.
- * Marketing de alto impacto y bajo costo.
- * Boletines electrónicos, noticias y blogs.
- * Publicidad en banners.
- * Marketing en teléfonos móviles.
- * Seguimiento y fidelización de clientes (eCRM).

• Metodología:

Teórico - práctica. Exposición de expertos, realización de talleres de aplicación, presentación de casos y experiencias donde se permite la activa participación de los asistentes.

• Docente:

Luis Carlos Chaquea B.



- Empresario PYME desde 1986 en Colombia y USA
- Especializado en Gerencia de la PYME de la Universidad del Rosario.
- Empresario en negocios electrónicos desde 1998.
- Conferencista desde el 2003 en e-Business, ha transferido su experiencia a más de 3000 empresarios MiPymes colombianas y estudiantes universitarios.
- Consultor e-Business de varias empresas colombianas.
- Escritor de varios artículos sobre e-Business.
- Propietario de Interlat Group y sus negocios en Internet: www.interlat.org, www.unionlideres.com, www.mercar.org, www.mercarportales.com, www.mercarnew.com, www.mercarformacion.com
- Creador de los Blogs: www.losemprendedores.com
- Fundador de la red social: www.conversad.com
- Referral partner para Colombia de: www.salesforce.com

• Certificación:

La Universidad Pontificia Bolivariana e Interlat Group otorgarán certificado a las personas que asistan como mínimo al 80% de las clases.

• Intensidad:

12 horas.

• Lugar:

Universidad Pontificia Bolivariana, Unidad de proyección y Gestión UPB Bogotá. Sede ITEPAL: Avenida Boyacá 169 D 75 (San José de Bavaria). Bogotá-Colombia. Sede campestre con parqueaderos vigilados y gratuitos.

• Fecha:

Medellín, Octubre 15 y 16 - Bogotá, Octubre 29 y 30

• Horario:

Viernes de 2 p.m. a 8 p.m.
Sábado de 8 a.m. a 2 p.m.

• Valor:

VALOR: \$550.000. Incluye: Certificación, material de trabajo, memorias, refrigerios.

• Descuentos:

- 25% Inscripción al ciclo de cursos completo.
- 15% Egresados UPB, Pymes Unionlideres.com, afiliados Certicamara, Colmena ARP, clientes Telmex y grupos a partir de 2 personas de una misma entidad.
- 15% Inscripciones a 2,3 y 4 cursos del ciclo.
- 5% Por trámite y pago de matrícula 15 días antes de iniciar el programa.

• Formas de pago y proceso de inscripción:

1. Verificar disponibilidad de cupo en el teléfono (1)6773647 en Bogotá, celular 321 803 0005.
2. Cancelar el valor del programa así:

Efectivo:

Consignar en BANCOLOMBIA, cuenta corriente No. 274-068049-05 a nombre de la Universidad Pontificia Bolivariana. Enviar recibo de consignación vía fax al (1)6773647, vía electrónica al e-mail upb.bogota@upb.edu.co adjuntando todos sus datos personales. Verificar telefónicamente el registro de inscripción y presentar original de consignación el primer día de clase.

Tarjetas débito y crédito:

Directamente en la Unidad de Proyección y Gestión UPB Bogotá - oficina ITEPAL: Av. Boyacá 169D -75 (San José de Bavaria)

Factura:

Las empresas o instituciones pueden inscribir a sus funcionarios vía fax al (1)6773647 o vía electrónica al e-mail upb.bogota@upb.edu.co enviando una carta en la que se indiquen los nombres completos y documento de identidad de los participantes, así como los datos para la elaboración de la factura (razón social, NIT, teléfono y dirección). Posteriormente la Universidad realizará el cobro respectivo.

Importante:

- * Matrículas hasta 8 días antes de la fecha de inicio del programa.
- * Sólo se hace efectiva la matrícula en el momento que se efectúa y confirma el pago.
- * Los organizadores se reservan el derecho de realización, cancelación o modificación de fechas y docentes del programa de acuerdo con el proceso de inscripciones.

• Informes e Inscripciones:

Universidad Pontificia Bolivariana, Unidad de proyección y Gestión UPB Bogotá. ITEPAL: Avenida Boyacá 169 D 75 (San José de Bavaria) Telefax: 57(1) 677 3647, UPB Bogotá: 6670050 Ext.258 Celular: 321 803 0005. email: upb.bogota@upb.edu.co

Interlat Group: Telefax: 57(1) 658 2959, email: info@mercarformacion.com o www.mercarformacion.com