



"Fidelización de clientes generando comunidad, a través de las redes sociales"
Medellín, Octubre 29 y 30 - Bogotá, Noviembre 12 y 13

• Justificación:

Actualmente las empresas no aprovechan las posibilidades de la Red 2.0 para la fidelización; las plataformas de marca que los anunciantes ponen en la red suelen resultar poco útiles y atractivas desde el punto de vista de los usuarios. Poco que ver con los espacios llenos de experiencias y herramientas de comunicación que prometen las posibilidades de la Web 2.0, como las redes sociales.

La interacción, el entretenimiento y las aplicaciones de la Web 2.0 o la Web social, así como la comunicación en imágenes animadas son posibilidades completamente ignoradas. Además, la comercialización del sitio tampoco es demasiado consistente, por eso establecer objetivos de forma estratégica, comercializar la oferta Web de forma activa y estimular las visitas de los clientes son las condiciones clave para conseguir el éxito con una plataforma de comunicación 2.0 dirigida a los clientes.

• Objetivo General:

¿Qué aporta este curso?

Este curso práctico tiene como objetivo brindarle conocimiento y las herramientas necesarias para realizar fidelización de su comunidad a través de las redes sociales verticales y lograr utilizar adecuadamente los recursos de las redes sociales públicas. Le brinda una visión de los negocios, los

conocimientos sobre la implementación práctica y los beneficios que esta herramienta le permitirá aprovechar, una nueva forma de incrementar la productividad, reduciendo costos, generando tráfico útil y fidelización a sus clientes.

Una vez finalizado el programa, el alumno podrá:

- * Diferenciar una red social vertical, horizontal, pública y privada
- * Cómo inscribirse y participar en una red social
- * Cómo usar una red social como herramienta de mercadeo
- * Realizar campañas de publicidad en redes sociales
- * Cómo tener su propia red social
- * Cómo fidelizar a su comunidad
- * Herramientas Web de participación, usabilidad e interactividad

• Contenido:

- *El mundo antes de la Web 2.0
- *Qué es una red social
- *Usos y aplicaciones
- *Tipos de redes
- *Ventajas
- *Desventajas
- *El poder del consumidor
- *Beneficios para la organización y los usuarios
- *El negocio de las redes
- *Redes sociales y el marketing

• 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:

Ramiro Parias.

Publicista de la Universidad Jorge Tadeo Lozano. Especializado como consultor en negocios electrónicos de Mercar Internet Ltda. Técnico Laboral en Diseño de Sitios Web -Web Master. Docente en academias y agencias de publicidad, diseño gráfico y Web. Director de la División de Medios Electrónicos de As Tv Medios Ltda., www.astvmedios.com . Director Operativo E-Business de Mercar Internet Ltda. www.mercarnew.com
Consultor en Diseño gráfico, publicidad y E-Business. Director de www.conversad.com , la red de la publicidad colombiana. Más de 4 años de experiencia en Marketing en Internet y gestionando la certificación de "GAP" Google Advertising Professional

• Público Objetivo:

- * Vicepresidentes de mercadeo
- * Directores de marketing
- * Directores comerciales o ventas
- * Responsables de producto
- * Responsables y profesionales de área de negocio
- * Responsables y profesionales de centrales de medios
- * Directores de cuenta
- * Ejecutivos de cuenta
- * Directores de e-business

• 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 29 y 30 - Bogotá, Noviembre 12 y 13

• 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) UPB Bogotá: 6670050 Ext.258 Telefax: 57(1) 677 3647, 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