DIPLOMATURA EN

MARKETING DIGITAL

NIVEL STARTER

INSTITUTO
LEONARDO DA VINCI



100% ONLINE

FORMACIÓN PRÁCTICA

DURACIÓN: 3 MESES

Estrategia, comunicación
y desarrollo de negocios.

Fundamentación

Una base estratégica para ordenar y desarrollar proyectos digitales.

CLARIDAD Y SISTEMA DE NEGOCIO

Para emprendedores, profesionales independientes y pequeños proyectos, el desafío suele ser la falta de estructura, claridad y sistema de negocio. La formación aporta una base sólida para ordenar el proyecto, tomar mejores decisiones y construir un negocio más sostenible.

MIRADA ESTRATÉGICA

A través de propuesta de valor, mensaje, recorrido del cliente, métricas, foco y estructura, el alumno aprende a pensar como dueño de un sistema y a comprender cómo piensan y deciden los clientes.

COMUNICACIÓN Y GESTIÓN

Construcción de propuestas de valor claras, comunicación simple y efectiva, comprensión del negocio como sistema e incorporación de hábitos de análisis, foco y gestión del tiempo. La propuesta fortalece el criterio y el profesionalismo en el ámbito laboral y emprendedor.

DESARROLLO PROFESIONAL

Salida Laboral

Ámbitos de desempeño y aplicación de las competencias adquiridas.

EMPRENDIMIENTOS Y NEGOCIOS

Gestión y desarrollo de emprendimientos propios. Apoyo en la organización de pequeños y medianos negocios y en procesos básicos de startups.

MARKETING Y COMUNICACIÓN

Colaboración en áreas comerciales y de comunicación. Asistencia en proyectos de marketing, ventas y propuestas de valor.

SERVICIOS Y PROYECTOS DIGITALES

Desarrollo de ofertas para profesionales independientes. Aplicación en proyectos digitales, comercio electrónico y servicios online.

EQUIPOS Y ANÁLISIS DE NEGOCIO

Apoyo en consultoras, agencias y equipos comerciales. Mejora del desempeño administrativo con foco en negocio y soporte en análisis básico de métricas y toma de decisiones.

CERTIFICACIÓN

Avales y certificaciones

Certificación final: Diplomatura en Marketing Digital - Nivel Starter.

CERTIFICACIÓN NACIONAL

Cámara Argentina de Formación Profesional y Capacitación Laboral.
Resolución N° 2517/17. Certificación arancelada.

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

OIEP - Organización Internacional para la Educación Permanente.
Certificación arancelada.

La certificación contiene un código QR para verificar su autenticidad y el cumplimiento de los requerimientos académicos establecidos.

PLAN DE ESTUDIO

Contenido

12 módulos de negocio, comunicación, publicidad y desarrollo comercial.

MÓDULO 1

De emprendedor a negocio

- El cambio de identidad.
- Emprender versus construir un negocio.
- Por qué la mayoría fracasa aunque se esfuerce.
- El rol del dueño de negocio.
- Introducción a la idea de sistema.

MÓDULO 2

El deseo real del cliente

- Dejar de hablar de lo que vendés.
- Deseos versus necesidades.
- Lo que el cliente dice y lo que realmente quiere.
- El error de enamorarse del producto.
- Pensar desde afuera hacia adentro.

PLAN DE ESTUDIO

Contenido

12 módulos de negocio, comunicación, publicidad y desarrollo comercial.

MÓDULO 3

Elegir bien a quién servir

- El poder de decir no.
- Por qué no se puede vender a todos.
- Nicho como foco, no como límite.
- Segmentación por problema, no por edad.
- El costo de atraer al cliente incorrecto.

MÓDULO 4

Cómo crear una oferta irresistible

- Ordenar producto, oferta y propuesta de valor.
- Qué hace atractiva una oferta: enfoque de Hormozi.
- Valor percibido versus precio.
- Por qué bajar precios no funciona.

PLAN DE ESTUDIO

Contenido

12 módulos de negocio, comunicación, publicidad y desarrollo comercial.

MÓDULO 5

Presencia mínima para sostener el interés

• Antes de comunicar o anunciar, construir una presencia clara y completa.

• Evitar que quien descubre, busca o recibe una recomendación encuentre información desordenada o confusa.

MÓDULO 6

Transmitir claridad y confianza

• Una presencia digital entendible y confiable.

• Comunicar rápidamente qué hacés, para quién, cómo contactarte y por qué debería importarle al cliente.

PLAN DE ESTUDIO

Contenido

12 módulos de negocio, comunicación, publicidad y desarrollo comercial.

MÓDULO 7

Contenido para atraer

- Comunicación de uno a muchos.
- Contenido para quienes te siguen, te descubren, te observan o están cerca de comprar.
- Publicar con una intención y un propósito.

MÓDULO 8

Contenido para generar confianza y acción

- Contenido que ayuda a vender.
- Generar confianza, reducir dudas y mostrar criterio.
- Ayudar a que la persona avance hacia una decisión.

PLAN DE ESTUDIO

Contenido

12 módulos de negocio, comunicación, publicidad y desarrollo comercial.

MÓDULO 9

Pensar un anuncio a WhatsApp

- Qué hace que una persona quiera escribirte desde un anuncio.
- Construcción de una oferta, un mensaje y una pieza que inviten a iniciar una conversación.

MÓDULO 10

Cómo hacer anuncios a WhatsApp

- Creación del primer anuncio de ventas a WhatsApp.
- Clase práctica sobre el Administrador de Anuncios de Meta.
- Creación en vivo de un anuncio de clientes potenciales a WhatsApp.

PLAN DE ESTUDIO

Contenido

12 módulos de negocio, comunicación, publicidad y desarrollo comercial.

MÓDULO 11

Nociones de ventas

- Transformar interés en conversaciones y oportunidades reales.
- Sostener una conversación comercial.
- Vender sin presionar; responder más allá de pasar un precio.
- Conducción de la consulta.

MÓDULO 12

Cómo sostener el crecimiento del negocio

- Prepararse para crecer sin desordenar el negocio.
- Gestionar más clientes, demanda, presión y decisiones.
- Evitar el caos operativo y preservar lo que permitió crecer.

EQUIPO DOCENTE

Docente

Comunicación estratégica, marketing digital y publicidad online.



JUAN DANIEL

DELFÍN

Especialista en comunicación estratégica, marketing digital y publicidad online.

Más de 5 años acompañando a emprendedores, profesionales, instituciones educativas y empresas de servicios.

EXPERIENCIA LABORAL

• Director y estratega digital de Quantico Media: captación de clientes, posicionamiento y crecimiento comercial.

• Diseño y optimización de campañas en Meta Ads, Google Ads y TikTok Ads; embudos de conversión, contenido y análisis de métricas.

• Docente y capacitador en Marketing para Emprendedores, con aplicación de casos prácticos.

• Coordinación de proyectos formativos y equipos de diseño, comunicación, desarrollo web y automatización.

INFORMACIÓN DE CURSADO

FORMATE EN MARKETING DIGITAL

MODALIDAD

100% online

DURACIÓN

3 meses

NIVEL

Starter

PLAN DE FORMACIÓN

12 módulos de formación

Negocio, propuestas de valor, contenido, publicidad y ventas.

Diplomatura en

Marketing Digital - Nivel Starter