

Diplomado

Marketing Digital y Gestión Estratégica de Ventas



Inicio: **05 de setiembre**



Duración: **04 meses**



Modalidad: **Virtual**



Certificación: **Múltiple**





¿Qué lograrás con este diplomado?



Desarrollar competencias para diseñar estrategias de marketing digital alineadas a objetivos organizacionales, comprendiendo el comportamiento del consumidor digital, el posicionamiento de marca y la implementación de campañas orientadas a resultados mediante herramientas y métricas clave del ecosistema digital.



Fortalecer la capacidad de gestionar comunidades digitales, diseñar estrategias de comunicación y desarrollar contenido de alto impacto para redes sociales. Además, aprenderás de casos reales y estrategias aplicadas por creadores de contenido e influencers que han logrado construir marcas y monetizar audiencias digitales.



Desarrollar habilidades para interpretar datos y métricas del entorno digital, optimizar conversiones y tomar decisiones basadas en evidencia para e-commerce. Aplicarás herramientas de analítica digital para comprender el comportamiento del consumidor y potenciar estrategias comerciales orientadas al crecimiento.



Impulsar la capacidad de diseñar estrategias comerciales efectivas, fortalecer habilidades de negociación y optimizar procesos de ventas mediante indicadores de desempeño, herramientas CRM y metodologías orientadas al crecimiento sostenible y la fidelización de clientes.



¿A quién está dirigido?

Dirigido a profesionales, emprendedores, ejecutivos, estudiantes, egresados y público en general de cualquier carrera o sector que deseen fortalecer competencias en marketing digital, social media, e-commerce y gestión estratégica de ventas para potenciar su perfil profesional y resultados comerciales.



Plan de estudios

★ **Curso 1: Fundamentos del marketing digital**

- Módulo 1: Introducción al Ecosistema del Marketing Digital.
- Módulo 2: Estrategias de Contenido y Posicionamiento Digital.
- Módulo 3: Publicidad Digital y Automatización.
- Módulo 4: Plan Estratégico de Marketing Digital.

★ **Curso 2: Social Media y comunicación digital**

- Módulo 1: Fundamentos de Social Media y Comunicación Digital.
- Módulo 2: Estrategias de Contenido para Redes Sociales.
- Módulo 3: Publicidad en Redes Sociales y Growth Marketing.
- Módulo 4: Gestión de Crisis y Analítica de Redes Sociales.

★ **Curso 3: Analítica digital para e-commerce**

- Módulo 1: Fundamentos de Analítica Digital y E-Commerce.
- Módulo 2: Medición, Datos y Conversión Digital.
- Módulo 3: Inteligencia Comercial y Optimización del E-Commerce.
- Módulo 4: Data-Driven Marketing para E-Commerce.

★ **Curso 4: Gestión estratégica de ventas**

- Módulo 1: Fundamentos de la Gestión Estratégica de Ventas.
- Módulo 2: Técnicas de Negociación y Cierre Comercial.
- Módulo 3: Gestión Comercial Basada en Datos.
- Módulo 4: Liderazgo Comercial y Estrategia de Crecimiento.



Plana docente



**Mag. Paolo Alegría
Granados (Perú)**



Especialista en e-learning, innovación educativa y transformación digital, con más de 12 años de experiencia liderando proyectos de formación virtual en sectores público, privado y académico.

Experto en diseño instruccional, virtualización de contenidos y gestión de programas de capacitación digital, impulsando MOOCs, rutas de aprendizaje y experiencias formativas innovadoras a gran escala. Fundador de Alegría Learning y especialista en metodologías ágiles, gamificación, UX y tecnologías aplicadas al aprendizaje.

Cuenta además con un Máster en Dirección y Gestión de RRHH y formación en Psicología Organizacional, fortaleciendo su enfoque estratégico en educación y desarrollo del talento.



**Mag. Liliane Santos
Vidal (Perú)**



Magister en Digital Innovation Management por Loughborough University London (Reino Unido), con más de 6 años de experiencia liderando iniciativas de innovación y transformación digital de alto impacto a nivel nacional. Ha trabajado en articulación con entidades como la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), colaborando además con algunas de las principales empresas tecnológicas del mundo.

Cuenta con experiencia en gestión comercial y marketing digital, habiendo liderado la administración de la plataforma digital de Coca-Cola. Asimismo, se desempeña como docente universitaria en cursos de inteligencia artificial y marketing empresarial.

Es fundadora y CEO de The Admissions Lab, organización especializada en asesorar a estudiantes en su acceso a oportunidades académicas internacionales.



Plana docente



**Mag. Miguel Antonio
Monteza Ríos-Pagaza
(Perú)**



Magister en Dirección de Marketing y Gestión Comercial con Licenciatura en Administración de Empresas. Docente con más de 11 años de experiencia en temas comerciales y entrenador de Fuerza de Ventas.

Cuenta con experiencia profesional en empresas transnacionales y locales, principalmente consumo masivo; en temas comerciales, planeamiento estratégico, marketing, ventas B2B y B2C.



**Mag. Diego Alberto
Granda Terán (Perú)**



MBA en Tecnologías de la Información y bachiller en Ingeniería de Sistemas, con más de 28 años de experiencia en áreas de Tecnologías de la Información, Gobierno Digital, Transformación Digital y Gerencia de Proyectos, incluyendo experiencia como Key Account Manager.

Ha desarrollado su trayectoria en el sector público, consultoría IT y telecomunicaciones, liderando iniciativas de innovación, gestión de proyectos, servicios digitales y procesos de transformación digital.

Cuenta con sólidos conocimientos en gobierno de proyectos, digitalización y gestión estratégica, así como en el desarrollo de relaciones a largo plazo con clientes clave, destacando por su capacidad de negociación y análisis de necesidades.



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

USMP Virtual

***“Pioneros en educación virtual con
más de 22 años de experiencia”***

USMP presente en:



World
University
Rankings

**De las mejores universidades
del Perú.**

**(Ranking Times Higher Education
en Latinoamérica 2026).**



Certificación Múltiple

4

Certificados digitales, uno por cada curso del diplomado aprobado, contando cada uno con un total de 112 horas académicas acreditadas.



1

Diploma digital al aprobar todos los cursos del Diplomado en Marketing Digital y Gestión Estratégica de Ventas, acreditado por 448 horas académicas.



***Todos los certificados digitales serán emitidos por la USMP Virtual.**



Insignia Digital

Los participantes que aprueben todos los cursos del plan de estudios **obtendrán una insignia digital del Diplomado emitida por la USMP Virtual.**

Asimismo, obtendrán una insignia digital por cada curso aprobado.





Inversión

Contáctate con nuestros asesores para que puedan brindarte mayor información y aclaren todas tus dudas.

1.

Pronto Pago:

s/900

(Oferta por tiempo limitado)
Precio regular: s/1200

2.

Comunidad USMP:

s/900*

*(Descuento válido para estudiantes y egresados)

Promociones especiales para docentes y administrativos.
Consulte con nuestros asesores para más información.

3.

Corporativo:

s/800

(Descuento exclusivo a partir de
03 participantes)

Métodos de pago:





Información



Inicio: **05 de setiembre**



Duración: **04 meses**



Modalidad: **Virtual**
(**Sincrónica*** y **asincrónica**)



Certificación: **Múltiple**
(**448 horas académicas**)



Clases en línea: **Sábados**
(**3:00 p.m. a 6:00 p.m.**)

*Las clases en línea (sincrónicas) se realizan a través de videoconferencia, y la asistencia no forma parte de la nota final, por lo que no son obligatorias.



Conversa con un asesor



Visita nuestra web



Connect

CHAT

downloading...

¡Más información aquí!



Contáctanos

✉ formacion_continua@usmpvirtual.edu.pe

🌐 <https://www.usmpvirtual.edu.pe/marketing-digital-y-gestion-estrategica-de-ventas/>

☎ (01) 7067515 | Anexo 7

 USMP Virtual - Oficial

 usmpvirtual

 USMP Virtual