



UNIVERSIDAD DR. JOSÉ
MATÍAS DELGADO

PRAXIS
WWW.PRAXIS-CORP.COM



Diplomado internacional en marketing estratégico y digital:

Inscríbete ya:



ALIANZA UNIVERSIDAD DR. JOSÉ
MATÍAS DELGADO Y PRAXIS-CORP



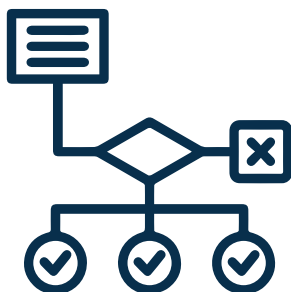


OBJETIVO:

Que el participante domine el marketing estratégico digital, donde desarrolle nuevas praxis para aprovechar las oportunidades del mercado y haga propuestas disruptivas, que renueven el modelo de negocios a través de la tecnología digital, innovación y desarrollo de nuevas habilidades del talento humano.

DIRIGIDO A:

- Medianos empresarios
- Gerentes generales
- Directores y/o gerentes comerciales, mercadeo, ventas o servicio al cliente
- Supervisores de ventas
- Ejecutivos comerciales que busquen crecimientos cuánticos en sus empresas y el desarrollo de nuevos negocios.



METODOLOGÍA:

Sesiones sincrónicas virtuales y actividades prácticas que sometan a los participantes a situaciones a las que enfrentan en sus realidades comerciales, resolviendo retos y desafíos a través del dominio de herramientas y conceptos adquiridos, así como a través del análisis de alto nivel.

MODALIDAD DE ENTREGA:

Semipresencial. Sesiones presenciales y virtuales vía Zoom con profesores nacionales e internacionales.

DEDICACIÓN:

108 horas en total. 18 horas por módulo.

INVERSIÓN:

\$200.00 por módulo (\$1,200.00 por total del diplomado)

Consulta nuestros descuentos disponibles

Contenidos:

MÓDULO 1

Tema: Marketing estratégico

Docente: José Alfonso Laínez V.

Contenidos:

1. Marketing estratégico
2. Cuestionamiento, renovación y reformulación de los conceptos de marketing
3. Estrategias de mercadeo basadas en analytics: KPI's de marketing
4. Estrategias de pricing
5. Administración del value
6. Modelos de comportamiento del consumidor
7. Merchandising y retail marketing

Fechas: 9, 12, 16, 19, 23 y 26 de marzo 2026

Horario: De 6:30 p.m. a 9:00 p.m.



MÓDULO 2

Tema: Customer experience

Docente: Pablo Archila

Contenidos:

1. Personalización de la experiencia del cliente
2. Customer journey map
3. El mapa de la experiencia de usuario
4. Diseño de servicios aplicados a optimizar touchpoints
5. VOC (Voice of the consumer), y NPS
6. Arquitectura de la experiencia
7. Data-driven, uso de analytics para personalizar y automatizar experiencia del cliente

Fechas: 9, 13, 16, 20, 23 y 27 de abril de 2026

Horario: De 6:30 p.m. a 9:00 p.m.



MÓDULO 3

Tema: Marketing de contenidos

Docente: Joaquín Rivas Boschma

Contenidos:

1. Fundamentos estratégicos del marketing de contenido
2. Creación de contenido avanzado
3. SEO y marketing de contenido
4. Distribución y promoción multicanal
5. Analítica y optimización de contenido
6. Tendencias y futuro del marketing de contenido

Fechas: 4, 7, 11, 14, 18 y 21 de mayo de 2026

Horario: De 6:30 p.m. a 9:00 p.m.



MÓDULO 4

Tema: Mix de marketing integrado con el mix digital

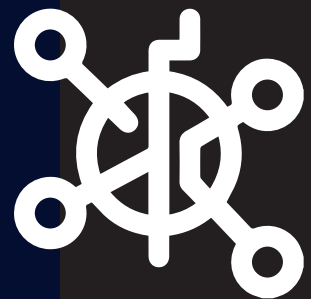
Docente: Oscar David Rojas

Contenidos:

1. El mix digital y los 4 objetivos del marketing digital
2. Comunidades en internet y engagement
3. Viralidad y tecnologías sociales
4. La construcción de una web 3.0
5. Herramientas para el marketing, posicionamiento, medición, analítica y mantenimiento web.

Fechas: 1, 4, 8, 11, 15 y 18 de junio de 2026

Horario: De 6:30 p.m. a 9:00 p.m.



MÓDULO 5

Tema: Programmatic advertising

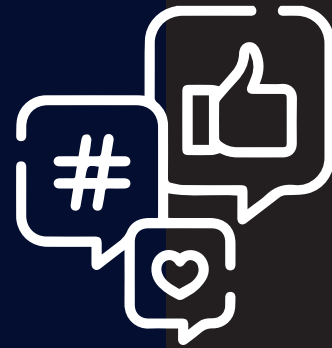
Docente: Juan Tamayo

Contenidos:

1. Introducción a la publicidad programática
2. Estrategias de venta programática
3. Planificación de campañas a través de multi-plataforma
4. Análisis de datos y modelos de atribución
5. Herramientas de compra programática y optimización
6. Oportunidades y tendencias del mercado digital

Fechas: 29 de junio, 1, 6, 9, 13 y 16 de julio de 2026

Horario: De 6:30 p.m. a 9:00 p.m.



MÓDULO 6

Tema: Estrategias modernas de ventas

Docente: Carlos Díaz del Pinal

Contenidos:

1. The value based selling road map. El modelo de ventas basado en la creación de valor
2. Neuroventas: persuadiendo en función del conocimiento del cerebro del cliente
3. Técnicas aplicadas avanzadas de televentas
4. Uso estratégico de CRM's
5. Business intelligence y analytics aplicado a ventas digitales

Fechas: 10,13, 17, 20, 24 y 27 de agosto de 2026

Horario: De 6:30 p.m. a 9:00 p.m.



Nuestros docentes:

JOSÉ ALFONSO LAÍNEZ V.

EXPERTO EN ESTRATEGIA
COMERCIAL & BUSINESS INTELLIGENCE

Ha sido responsable de proyectos en varios países con diversas culturas: anglosajona, latina y árabe. Ha formado su experticia desempeñándose en altos cargos entre los que destacan: Director de país de SABO internacional, gerente general de IMG Latam, director comercial de DURALITA de centroamérica, gerente internacional de ST.JACKS.

Conferencista internacional en business intelligence, marketing estratégico, estrategia y alta gerencia. Ha elevado la competitividad de empresas regionales fabriles, consumo masivo y servicios financieros. Es ingeniero industrial, máster en dirección y admón de empresas, postgrado internacional de competitividad y certificado experto en gestión empresarial por el centro de comercio internacional (UNCTAD/WTO) Ginebra; otra en Innovación en los entornos de aprendizaje.



PABLO ARCHILA

EXPERTO EN MARKETING

Su trayectoria se ha consolidado como speaker, docente y consultor apasionado por el desarrollo del talento, la innovación educativa y la evolución estratégica de las organizaciones. Mercadólogo con un MBA y una maestría en finanzas, cuenta con más de dos décadas de experiencia impulsando proyectos de crecimiento empresarial y fortalecimiento de capacidades profesionales. Ha liderado iniciativas de marketing digital, liderazgo efectivo, marketing con propósito y transformación educativa, combinando metodologías centradas en la experiencia, el aprendizaje significativo y el desarrollo de habilidades prácticas. Su capacidad para traducir ideas complejas en estrategias claras y aplicables le ha permitido empoderar personas y equipos, apoyando a instituciones académicas, empresas privadas y organismos internacionales en la construcción de culturas de aprendizaje, adaptación y mejora continua.



JOAQUÍN RIVAS BOSCHMA

EXPERTO EN COMUNICACIÓN Y MARKETING

Su experticia la ha forjado en agencias de publicidad, empresa de outdoors, en Banco Agrícola, como consultor de empresas de diverso giro, incluyendo ONGs; catedrático universitario a nivel de maestrías; conferencista de foros, charlas, conversatorios, seminarios, workshops; consultor-socio de empresas; presidente de ANAES; director de CEDEVAL, SARAM, ALDESA, Servicios Generales Bursátiles, SGB Sociedad Gestora de Fondos de Inversión, ELSYS, asesor de JD de la bolsa de valores; columnista de opinión de La Prensa Gráfica; uno de los 100 protagonistas del mercadeo, Estrategia & Negocios; uno de los brand influencers de la región.



OSCAR DAVID ROJAS

EXPERTO EN GENERACIÓN DE VALOR

Consultor internacional en Latinoamérica y España. Experto en análisis estratégico, tecnología y procesos de valor.

Especialista en temas relacionados con estrategias empresariales y generación de valor diferencial a partir de la creatividad, innovación y tecnología. Es conferencista internacional y profesor universitario en temas de innovación y estrategia empresarial, gestión de empresas, proyectos, liderazgo, emprendimiento y lean thinking en Latinoamérica.



JUAN GONZALO TAMAYO

EXPERTO EN PUBLICIDAD
Y MERCADOS GLOBALES

Juan Gonzalo Tamayo Echeverri es un publicista profesional con especialización en gerencia de mercados globales. Con más de 20 años de experiencia en marketing y ventas, ha liderado importantes proyectos en empresas como Natura &Co y Avon, donde implementó estrategias digitales que resultaron en incrementos significativos en ventas. Su capacidad para integrar equipos globales y regionales y su experiencia en e-commerce y branding, lo posicionan como un experto en el desarrollo de campañas y productos innovadores. Posee habilidades analíticas y creativas, y un alto nivel de inglés, complementadas con una formación continua en inteligencia artificial y big data. Su dedicación y liderazgo se evidencian en su capacidad para adaptar y desarrollar estrategias efectivas en un mercado en constante evolución.



CARLOS DÍAZ DEL PINAL

EXPERTO EN COACH Y VENTAS

Experto en mercadeo y estrategia corporativa, con énfasis en comercio internacional. Dicta conferencias y seminarios en Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Estados Unidos, España y China. Realiza inteligencia de mercado para diversas industrias a nivel internacional y diseña el modelo comercial para ingresar en nuevos mercados. Experiencia de 27 años en posiciones directivas y gerenciales en Guatemala, El Salvador y Honduras entre los que destacan el Grupo Avicola y El Diario de Hoy posee un master en administración de empresas de INCAE Business School, un máster en desarrollo emprendedor e innovación de la Universidad de Salamanca y una licenciatura en psicología de la UCA. Adicionalmente, tiene la certificación AFIS, el certified customer service trainer CCST de service quality institute y el coaching por ISEADE en alianza con blemac de Mexico y la International Association of Coaching.



INSCRÍBETE YA:

