

POSGRADOS . UDP . CL

# Diplomado en Marketing Digital, IA y Gestión de Ventas

FACULTAD DE  
ADMINISTRACIÓN  
Y ECONOMÍA

**A la altura  
de los tiempos**

**udp** UNIVERSIDAD  
DIEGO PORTALES

## Diplomado en Marketing Digital, IA y Gestión de Ventas

**“Los cambios socioculturales, los avances tecnológicos y los desafíos medioambientales, han impulsado un entorno dinámico, donde los consumidores son más demandantes y exigentes en su relación con las empresas. En este escenario el conocimiento de los clientes, debe demostrarse en el desarrollo de las estrategias de marketing y ventas, siendo este un desafío constante para ser competitivos en el mercado y alcanzar la satisfacción de los consumidores. Por otro lado, el contexto macroeconómico incierto que impacta en el comportamiento de compra debe considerar también el activo involucramiento de las personas en los retos medioambientales que exigen a las empresas, no solo una comunicación efectiva, sino también una conducta veraz en su compromiso con el entorno.**

**Las herramientas comunicacionales y digitales serán claves para establecer y optimizar cada punto de contacto con los consumidores y generar un vínculo con ellos, siendo fundamental una correcta comprensión de su comportamiento, la administración de los recursos y la ejecución de los medios donde se interactúe con los consumidores. Esto, considerando la evolución permanente tanto de las plataformas que generan una gran cantidad de estímulos comunicacionales como la respuesta comportamental de los usuarios. Enfrentar adecuadamente estos desafíos marcará la diferencia a la hora de responder de forma efectiva, eficiente y sostenible en un mercado cada vez más demandante.”**

*Claudio Carvajal Domínguez, Director del Programa*



# Diplomado en Marketing Digital, IA y Gestión de Ventas

## Objetivos general

Formar profesionales capaces de analizar, diseñar e implementar estrategias de marketing digital, inteligencia artificial y gestión de ventas, integrando herramientas tecnológicas, análisis de datos y un enfoque centrado en el cliente, con el fin de responder eficazmente a los desafíos actuales del entorno empresarial.

## Objetivos específicos

- Analizar el entorno competitivo, el comportamiento del consumidor y las dinámicas del mercado digital para identificar oportunidades estratégicas de marketing y ventas.
- Diseñar estrategias de marketing digital basadas en segmentación, posicionamiento, gestión de marca y análisis de datos, orientadas a la creación de propuestas de valor relevantes y diferenciadoras.
- Aplicar herramientas tecnológicas y de inteligencia artificial en procesos de marketing, generación de contenido, análisis de información y automatización de campañas.
- Integrar estrategias de marketing y gestión de ventas en entornos omnicanal, considerando el customer journey y la experiencia del cliente como ejes centrales de la gestión comercial.
- Utilizar herramientas cualitativas y cuantitativas de análisis de datos para respaldar la toma de decisiones en marketing y ventas.
- Comunicar y presentar propuestas estratégicas de marketing de manera efectiva en contextos organizacionales, mediante el desarrollo de un Plan de Marketing Digital, Inteligencia Artificial y Gestión de Ventas.



# Diplomado en Marketing Digital, IA y Gestión de Ventas

## Dirigido a

- Ejecutivos y profesionales que se desempeñan en áreas comerciales y que tienen bajo su responsabilidad la gestión de productos, líneas de productos, servicios y desarrollo de marcas en distintos canales y tipos de mercado.
- Emprendedores y personas que han iniciado proyectos de negocio y requieren conocimientos integrados para desarrollar un Plan de Marketing Digital, Inteligencia Artificial y Gestión de Ventas.
- Profesionales que deseen incorporarse al ámbito laboral del marketing y las ventas, y que busquen una formación teórico-práctica que les permita desarrollarse integralmente en el área.
- Profesionales de distintas industrias que requieran herramientas para fortalecer las estrategias de marketing, potenciar la comunicación y optimizar las ventas en sus organizaciones, negocios y/o emprendimientos.

## Malla curricular

| Módulo I                  | Módulo II                           | Módulo III                                | Módulo IV                             | Módulo V                |
|---------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------|
| Fundamentos del Marketing | Gestión del Marketing               | IA, Digital Marketing and Data Management | Ventas y Experiencia de Clientes      | Integrando Aprendizajes |
|                           | Taller Actualización y Vanguardia I | Taller Actualización y Vanguardia II      | Taller Actualización y Vanguardia III |                         |



# Diplomado en Marketing Digital, IA y Gestión de Ventas

## Académicos

### **Claudio Carvajal Domínguez**

*Director Académico*

MBA, Tulane University, EE.UU.

### **Karina Isla**

Ph.D. en Administración de Negocios,  
Universidad de Chile.

### **Marcelo Parra**

Msc en Marketing, Universidad de Chile.

### **Paola Pino**

Magíster en Marketing,  
Universidad de Chile.

### **Natacha Peñaloza**

Magíster en Marketing, Universidad de Chile.

### **Ana María Quezada**

Ingeniera Civil Industrial, Universidad de  
Talca.

### **Daniel Santibáñez Boric**

Msc en Marketing, Universidad de Chile.

## Información general

### **Horarios**

Martes y jueves de 18:30 a 21:30 hrs.

### **Duración**

5 meses.

### **Modalidad**

Clases online - en vivo.

Un taller de actualización y vanguardia online, en  
los módulos II, III y IV.

### **Arancel**

\$1.500.000

### **Contacto:**

Imaydibell Portela

+569 3418 6788

imaydibell.portela@udp.cl

**posgrados.udp.cl**

*\* La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente, orden de cursos, o en la malla curricular, resguardando el aprendizaje de los participantes.*