



Programa de especialización en

Estrategia y Gestión: Digital & Content Marketing



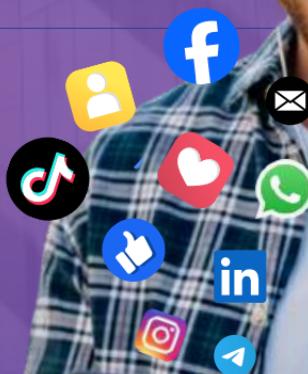
Inicio:
21 de abril



Modalidad:
Online



Duración:
4 meses



GESTIONA EL ECOSISTEMA DIGITAL
CON UNA VISIÓN INTEGRAL



4º
edición

Programa de Especialización en **Estrategia y Gestión de Digital y Content Marketing**



*Despierta la curiosidad,
enciende la pasión y
conquista a tu audiencia
con contenido de valor.*



Este programa es una oportunidad imperdible para los **profesionales de marketing que desean triunfar en el entorno digital en constante cambio**. En el mundo actual, el marketing tradicional ya no es suficiente, y la creación de **contenido de alta calidad** se ha vuelto vital para **atraer, retener y comprometer a los clientes**.

Este programa combina una formación integral en **marketing digital** con un **enfoque especializado en la creación de contenido**, proporcionando habilidades en escritura, diseño, SEO, análisis de datos y comprensión del comportamiento del consumidor. Al completarlo, los participantes estarán **preparados para aplicar eficazmente estas habilidades y estrategias en sus negocios**, mejorando su presencia y efectividad en el mundo digital. Una inversión en este programa es un **camino hacia el éxito y la relevancia en el mercado actual**.

**Programa
ideal para**

Profesionales que trabajan en Comunicaciones, Marketing, Publicidad, Ventas o afines que buscan actualizar sus conocimientos en Marketing Digital y/o aplicarlo inmediatamente en su vida laboral.

Beneficios *principales*

- Mejora tu plan de marketing digital, con 5 horas de mentorías personalizadas.
- Diseña y dirige un plan de marketing digital desde la ideación, hasta la implementación y control de resultados.
- Comprende el marketing digital y sus estrategias para **crear contenido efectivo y atractivo**.
- Utiliza **herramientas digitales** para construir un negocio sostenible y fomentar su crecimiento.
- Aplica **estrategias efectivas de posicionamiento orgánico (SEO)** y **posicionamiento de pago (SEM)** para mejorar la visibilidad en línea.
- Ejecuta **estrategias de marketing en redes sociales**, creando contenido adaptado a cada plataforma para interactuar con la audiencia.
- Establece conexiones con **expertos y organizaciones** del ecosistema digital.
- **Certificate** a nombre de la universidad que lidera la educación superior en nuestro país.



Domina las últimas tendencias en Content Management y SEO





Metodología



Lidera un Proyecto de Content Management y Digital Marketing

A partir de un problema real dentro de tu organización, aprenderás a diseñar y dirigir un plan de marketing digital desde la ideación, hasta la implementación y control de resultados.

Además, serás capaz de dirigir, producir y analizar contenido atractivo y efectivo que responda a las necesidades y expectativas de los usuarios, haciendo uso de herramientas digitales y estrategias de marketing.

Asesoría con mentores expertos

Recibirás 5 horas de mentorías personalizadas para mejorar tu plan de marketing digital. Los mentores te acompañarán durante el programa y te harán seguimiento posterior a la implementación, para asegurar el logro del aprendizaje.

Aprende con Casos Reales

El aprendizaje teórico-práctico estará acompañado por la presentación de casos reales vividos por los docentes expertos.



**¿Por qué
confiar
en nosotros?**



**Líderes
en
educación**

La PUCP acreditada como la mejor universidad en el Perú y la mejor en Negocios y Administración por el QS World University Rankings.



Educación Continua de Gestión PUCP se basa en una metodología que fusiona la teoría y práctica con casos reales a través de:



Retos de gestión



MasterClass



Sesiones inmersivas



Pasantías

*No todas estas "actividades" están incluidas en todos los productos de EC FGAD. Varían de acuerdo a la propuesta de los productos.



Fortalecer tu red de contactos



Mentoría personalizada y práctica



Plana docente experta en el área



Plana docente calificada internacional

Estructura del programa



Metodología práctica

Clases virtuales sincrónicas

Networking

- | | | |
|---|-------------------------------------|----------|
| 1 | Digital Marketing Essentials | 9 horas |
| 2 | Content Marketing y Storytelling | 12 horas |
| 3 | Plan de Digital y Content Marketing | 12 horas |
| 4 | Analítica Digital de Negocios | 12 horas |
| 5 | Social Media Marketing | 12 horas |
| 6 | Marketing Automation y CRM | 12 horas |
| 7 | IA en Content y Digital Marketing | 9 horas |
| 8 | Search Marketing: SEO y SEM | 9 horas |
| 9 | User Experience UX | 9 horas |

4 MESES - 96 HORAS ACADÉMICAS

Sesiones Online: Martes y Jueves de 7:00 a 10:00 PM

*El orden de dictado de los cursos podría estar sujeto a cambio.

1 DIGITAL MARKETING ESSENTIALS

9 horas

Este curso teórico-práctico introduce el marketing digital a través de los conceptos básicos y las técnicas esenciales de investigación de mercado digitales para el análisis de tendencias de búsqueda y benchmarking. Los participantes analizan y discuten las bases del marketing sostenible, desarrollando marcas amigables con el medio ambiente y generando acciones específicas para promover productos, servicios y procesos para satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores mientras se protege el planeta.

2 CONTENT MARKETING Y STORYTELLING

12 horas

Este curso de naturaleza teórico-práctica se centra en la creación estratégica de contenidos digitales mediante la organización y creación sistemática de contenidos de alto valor para los clientes. Los participantes podrán planificar, producir y distribuir contenido que atraiga y retenga a la audiencia, alineándose con el funnel de conversión. Se aplicarán técnicas como el storytelling y el marketing de contenidos para generar mensajes relevantes a través de diferentes canales de difusión.

3 PLAN DE DIGITAL Y CONTENT MARKETING

12 horas

Es un curso práctico que presenta los componentes de un plan de marketing para medios y canales digitales. Los participantes podrán desarrollar un trabajo aplicado que incluye la definición de objetivos, el análisis de la situación actual, las estrategias de marketing, la selección de canales digitales, y la definición de presupuestos. El curso permite a los participantes demostrar sus habilidades en la creación de contenido, SEO, SEM, marketing en redes sociales, email marketing y analítica digital a través de presentaciones efectivas.

4 ANALÍTICA DIGITAL DE NEGOCIOS

12 horas

En este curso de naturaleza teórico-práctica, los participantes aprenden a utilizar la analítica digital para medir y optimizar el rendimiento de sus estrategias de marketing en ecosistemas digitales complejos. A lo largo del curso, los participantes descubrirán y analizarán las principales métricas en una campaña, integrando los diferentes canales de comunicación. Además, se interpretan los datos obtenidos en base a modelos analíticos y se evalúa su usabilidad e impacto en la toma de decisiones.

5 SOCIAL MEDIA MARKETING

12 horas

En este curso teórico-práctico, los participantes exploran las principales plataformas de redes sociales como Facebook, Instagram, Tiktok y Linkedin. A través del desarrollo de estrategias específicas, los participantes aprenderán a diseñar, ejecutar y potenciar campañas de marketing y publicidad digital alineadas a los objetivos del negocio. Los participantes aprenderán a evaluar el performance de estrategias de marketing digital para así poder tomar decisiones informadas basadas en datos.

6 MARKETING AUTOMATION Y CRM

12 horas

Es un curso de naturaleza teórico-práctica donde los participantes experimentan con estrategias de marketing automatizado, a través de plataformas de Customer Relationship Management (CRM), integrándose con su embudo de conversión y marketing de contenidos. Se exploran técnicas para la creación de campañas, criterios de segmentación, seguimiento de resultados y analítica para mejorar el rendimiento de estas a través de modelos de automatización y workflow.

7 IA EN CONTENT Y DIGITAL MARKETING

9 horas

En este curso teórico-práctico se analiza y aplica modelos de Inteligencia Artificial (IA) para la creación de contenidos, interacción y respuesta a los clientes, y potenciales clientes, en diversos formatos: texto, gráficos, audio, imagen, entre otros. También se exploran modelos de IA generativa aplicada en campañas de marketing digital, mejorando la segmentación de mercado, el conocimiento del consumidor, la calificación de leads y la comunicación a nivel personalizado con el usuario.

8 SEARCH MARKETING: SEO Y SEM

9 horas

Este curso de naturaleza teórico-práctica proporciona a los participantes una cobertura integral del SEO (Search Engine Optimization) y el SEM (Search Engine Marketing), centrándose en el ecosistema Google: Optimización del contenido y Sitios Web para mejorar su visibilidad en los motores de búsqueda y a utilizar técnicas de marketing de pago en Google Ads (PPC) para promover productos o servicios en línea. Se exploran herramientas para la auditoría, planificación y control del performance en search marketing.

9 USER EXPERIENCE UX

9 horas

En este curso de naturaleza teórico-práctica, los participantes descubren los componentes de la experiencia del cliente, con una visión integral y holística del diseño centrado en el usuario, investigación de usuarios, la arquitectura de la información, la infraestructura tecnológica, el diseño de interacción, el prototipado, las pruebas de usabilidad y accesibilidad y el diseño visual en línea con la estrategia de marca. Se descubren también los atributos y técnicas de psicología cognitiva aplicados en UX.



Conoce a tus docentes*



Coordinadora Académica



Master en Marketing de la Universidad de Lund Suecia

PAMELA LOZANO

Master en marketing de la Universidad de Lund en Suecia y Licenciada en Administración de empresas de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Profesional con amplia experiencia en la implementación y manejo de soluciones comerciales, e-commerce y marketing. Mi experiencia previa trabajando en diversas organizaciones del sector social, cooperación internacional y privado en países como Perú, Francia y Bélgica me ha permitido desarrollar un enfoque en el liderazgo de equipos multiculturales y multifuncionales.

Docentes



Content Marketing y Storytelling

RICARDO VARGAS

Diseñador estratégico con más de 13 años de experiencia en innovación, diseño de experiencias de usuario (UX) y desarrollo de contenidos. Ha liderado proyectos en instituciones como la PUCP, USIL, MALI y Toulouse Lautrec, implementando metodologías de creatividad, Storytelling, Design thinking y tecnologías emergentes. Ha sido Coordinador de Innovación y actualmente es consultor académico, mentor y jurado en concursos nacionales e internacionales de emprendimiento, pitch elevator e innovación. Facilitador de talleres y cursos en creatividad, emprendimiento y herramientas digitales con IA, impulsando la transformación y el diseño centrado en el usuario.



Digital Marketing Essentials

IGNACIO MARTINEZ

Gestor y estratega de marca internacional, facilitador de ventas, growth hacker certificado, consultor de startups y docente en marketing digital. Maestría en Marketing y Gestión Comercial por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Bachiller en Comunicaciones con mención en Publicidad por Pontificia Universidad Católica del Perú. Fue director digital y digital Planner para agencias como Grupo Vital Perú, Atomikal Marketing Digital y Play Producciones; Gerente de marketing regional en Chazki, Marketing Lead en Productos Paraíso del Perú y docente de Marketing digital en PUCP y UPC. Speaker en eventos del ecosistema emprendedor.

* Algunos docentes podrían variar por razones de fuerza mayor, en cuyo caso serán reemplazados por profesionales de similar perfil



Social Media Marketing

ÁNGELA DOMÍNGUEZ

Magíster en Marketing y Gestión Comercial por la Universidad del Pacífico y Comunicadora Social con especialización en Marketing Digital en ESADE. Con amplia experiencia en marketing digital, social media y eCommerce. Ha liderado estrategias en marcas industriales, telecomunicaciones y seguros, con foco en campañas de performance y visibilidad. Actualmente se desempeña como Jefa de Marketing en Bekit Perú y como Directora de Marketing en WINS Perú, organización que impulsa y visibiliza el liderazgo femenino en la logística y supply chain. Reconocida por los Premios SheCommerce 2025 de la Cámara de Comercio Electrónico por su aporte a la innovación y al crecimiento del comercio digital..



Analítica Digital de Negocios

GIULIANNA CARRANZA

Senior Executive Professional, con 28 años de experiencia, 15 años de los cuales ha venido desempeñando roles de liderazgo corporativo en definir y ejecutar las estrategias de Data Management en organizaciones como Pfizer (Perú, Ecuador y Bolivia), Yanbal International, Grupo El Comercio, Niubiz, Culqi. Industrias diversas, perspectivas varias y muchos aprendizajes. Comprometida con la misión del "data-onboard".

Adicionalmente, es docente a tiempo parcial en la Pontificia Universidad Católica del Perú en el nivel de postgrado; tiene a cargo los cursos de Big Data, Business Analytics, Data Science y Marketing Analytics. Speaker internacional promoviendo el valor de los datos en la comunidad de Chief Data Officer en Latinoamérica.



Search Marketing: SEO y SEM

FERNANDO VASQUEZ

13 años de experiencia en Publicidad, ha trabajado en agencias de medios transnacionales importantes: Publicis, Havas Media y Mediabrands.

Inicia experiencias en el área de Out of Home advertising y en su trayectoria, tuvo diferentes roles y retos, desempeñándose como líder de planificación de medios 360° (offline y online). Actualmente es Digital Head en Havas Media Network Perú, lidera un equipo de más de 50 profesionales en la activación y optimización de campañas en plataformas digitales como Meta, Google Ads, Tik Tok Ads y Programmatic.

* Algunos docentes podrían variar por razones de fuerza mayor, en cuyo caso serán reemplazados por profesionales de similar perfil



Plan de Digital y Content Marketing

ROXANA FRANCO

Magister en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC - Madrid. Licenciada en. Administración por la Universidad del Pacífico, con +15 años de experiencia en Proyectos y Negocios: CRM, Marketing Estratégico, Relacional y Digital, generando experiencias innovadoras en consumo masivo, venta directa, organizaciones de la salud, ONG's y startup tecnológica. Ha trabajado en CARE Perú, Unique Perú, y Alicorp. Co-Fundadora y COO de SmartBeauty.



Marketing Automation y CRM

CLEBER DA CUNHA

Con más de una década de experiencia en la implementación de programas de transformación, ha trabajado con clientes líderes en su sector impulsando la estrategia digital y la creación de productos y servicios de alto valor, demostrando un historial sólido en la orientación de ejecutivos y líderes senior, en sus procesos de transformación.

Experiencia en definición y planificación estratégica, diseño organizacional, agilidad organizacional, gestión de la innovación y gestión de servicios empresariales, aplicados a diversas industrias como Banca, Agroexportación, Belleza y Salud, Seguros y Retail.

Expositor en la Facultad de Gestión y Alta Dirección PUCP, entre otras entidades en Perú y Latino América.

* Algunos docentes podrían variar por razones de fuerza mayor, en cuyo caso serán reemplazados por profesionales de similar perfil





Inicio

21 de
abril

Fin

15 de
septiembre

MODALIDAD: ONLINE SINCRÓNICO

MARTES Y JUEVES DE 7:00 A 10:00 PM

INVERSIÓN

PÚBLICO GENERAL

S/. 5,600

COMUNIDAD PUCP

10% dcto.

S/. 5,040

ALUMNI GESTIÓN

25% dcto.

S/. 4,200

PREVENTA

20% dcto.

S/. 4,480



Hasta
12 Cuotas sin
intereses



Hasta
12 Cuotas sin
intereses



En
3,6,9 o 12
cuotas sin intereses

Convenio de tarjetas válido hasta 31 de marzo del 2026

CONTACTO

[Clic para hablar por WhatsApp](#)

[LINK DE INSCRIPCIÓN](#)