



Analista Marketing IA



Duracion 3 meses

El Instituto Universitario Suramericano (IUSUR), desarrolla diversos programas de Educación Permanente en el marco de una política de democratización de saberes.

Desde IUSUR entendemos que en los tiempos que corren se impone un diálogo entre la academia y el mundo del trabajo, donde el conocimiento teórico se traduzca en resultados prácticos que fomenten una rápida inserción en el mercado laboral, aportando el rigor académico que el instituto universitario garantiza.

En este sentido, a través de una alianza estratégica con el Centro Integral de Educación Profesional – CIEP- , IUSUR pone a disposición estos cursos de corta duración, en los cuales se procura que, con niveles de excelencia, se brinden conocimientos y herramientas orientadas a cubrir las necesidades actuales del mercado laboral.

Para ello se cuenta con un destacado staff docente conformado por profesionales con una sólida formación y amplia experiencia en sus respectivas áreas.

Educación Permanente : Es en este rubro, como educación continua, que IUSUR desarrolla estos cursos de corta duración con perspectivas de rápido ingreso en el mercado laboral.

Es entonces que el Instituto Universitario Suramericano (IUSUR), desarrolla diversos programas de Educación Permanente en el marco de una política de democratización de saberes.

INSCRIPCIONES

- <https://iusur.edu.uy/wp/ucasal/>
- ucasal@iusur.edu.uy 099 627
- 964



DESCRIPCIÓN DEL CURSO

El curso de Analista en Marketing que se ofrece, procura brindar al estudiante una formación que combine el análisis de los conceptos del Marketing, con lo que constituyen sus técnicas de aplicación concreta en base al marco teórico, casos prácticos y talleres. En este vasto escenario se estudia el Marketing Operacional, Estratégico, Digital, Herramientas de Inteligencia Artificial, las Ventas y la Publicidad entre otras.

Los docentes son profesionales de primera línea en cada una de sus materias, que combinan la excelencia académica con la experiencia práctica en el mundo laboral.



CLASES

Se cursan:

- ♦ A través de plataformas digitales. A través de material multimedia como: videoclases sincrónicas y asincrónicas, bibliografía digital, foros de consulta, podcast y otros recursos didácticos. Con apoyo de la sede, que te brindará asistencia de un equipo profesional que te guía y acompaña durante tu experiencia.
- ♦ El alumno deberá tener el 75 % de asistencia a los cursos
Los cursos se desarrollarán con una frecuencia de dos o tres veces por semana rotativa, con una carga horaria de dos horas cada clase.



EXÁMENES

Se rinden los parciales desde tu casa o en la sede por medios digitales, de acuerdo al requerimiento del docente. Los exámenes finales se realizan de forma presencial con tu computadora en la sede en la que te encuentres inscripto, a través de herramientas digitales. Para aprobar la capacitación el alumno deberá obtener el 70% del puntaje total en cada una de las pruebas modulares.



SALIDA LABORAL

El Analista en Marketing es una persona capacitada, teórica y prácticamente para ejercer la profesión en los diferentes ámbitos.

Trabaja en las áreas de asistencia y asesoramiento de empresas en lo relativo a la planificación, organización, ejecución y control del departamento o área comercial.

Tiene conocimientos suficientes para diseñar planes estratégicos, referidos a las áreas de comunicación, ventas, publicidad y desarrollo digital.



PLAN DE ESTUDIOS

Se dictaran 4 módulos



MÓDULO 1 - Bienvenida e introduccion

Objetivos

- Presentación de los objetivos principales y la estructura del curso.
- Presentación del facilitador: Introducción del facilitador, su experiencia y trayectoria.
- Explicación del enfoque del curso: Introducción al concepto de emprendimientos personales y funcionales

Temario.

- Identificación de limitaciones de desafíos diarios: Ejercicios para reconocer y aceptar limitaciones personales.
- Evaluación de habilidades y pasiones: Actividades para identificar habilidades, pasiones y oportunidades de negocio.
- Consideración de restricciones de tiempo: Planificación de horarios y gestión del tiempo.
- Definición de objetivos realistas: Establecimiento de objetivos SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes y temporales) para el Emprendedor.

Duración del módulo: 14 hs de clase.



PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 2 - Desarrollo de Negocios y Marketing



Objetivo.

El alumno adquirirá los conocimientos para evaluar y captar las necesidades de un negocio o emprendimiento personal .

Temario.

- Concepto del Marketing, Modelos fundamentales de las 4P
- Descripción de la empresa o idea: Redacción de un pitch de negocio, descripción de productos/servicios y estructura organizacional.
- Objetivos del plan: Definición de objetivos comerciales, relacionales e internos.
- Estrategia de innovación y escucha social: Cómo innovar y entender el mercado.
- Análisis de competidores y posicionamiento: Identificación y análisis de competidores, y estrategias de posicionamiento.
- Estrategias de Investigación de Mercado, Cualitativas y Cuantitativas
- Valor Agregado y Diferencial de nuestros Productos y Servicios
- Desarrollo de Cliente Ideal, Segmentación y Perfiles
- Planificación financiera: Presupuesto inicial, análisis de costos fijos y variables, y estrategias de fijación de precios.

Duración del módulo: 14 hs de clase.



PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 3 - Habilidades y Herramientas Digitales



Objetivo.

El alumno aprenderá a realizar una planificación estratégica para gestionar de forma eficaz y eficiente las oportunidades en el negocio.

Temario.

- Descubriendo nuestra voz, Reconocimiento de Mensaje y Manual de Comunicación.
- Elaboración de Visión y Marca,
- Ejercicio Espejo
- Mapa de Empatía, Desarrollo de Cliente y Audiencia
- Propósito y Mensaje Central de nuestra Marca
- Bench Market, características y diferenciales de nuestra Comunicación
- Formatos y Plataformas, Expectativas vs Realidad, Conceptos de Conversiones
- Plataforma Facebook
- Plataforma Instagram, Transformación y Elaboración de un Perfil Social
- El ABC de un Post, el ABC de un Reel, el ABC de una Historia
- Desarrollo de Contenido: Creación de contenido atractivo vinculando fundamento de la comunicación con medios digitales
- Objetivos SMART en Social Media Método AVC de Estrategia de Contenidos y Marketing Digital
- Plan de Medios Digitales Calendario de Contenidos para una Empresa o para un Emprendedor
- Plan de Comunicación Omnicanal y Anual con Estrategias Facebook ADSS con Meta Client Journey Funnel de Ventas KPIs Principales
- Inteligencia Artificial y Aplicación de Tecnologías

Duración del módulo: 30 hs de clase.



PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 4 -Recursos y Cierre



- **Aprendiendo CapCut y Canva**
- **Como utilizar Chat GP3 y otras Inteligencias Artificiales para nuestro Negocio.**
- **Recapitulación: Resumen de los principales aprendizajes del curso.**
- **Próximos pasos: Información sobre recursos adicionales y próximos pasos para seguir desarrollando sus emprendimientos.**

Duración del módulo: 14 hs de clase.



Titulación de egreso.

Cumpliendo con las condiciones estipuladas, es decir asistencia no menor al 75 % de las clases dictadas , puntaje mayor al 70% y con el trabajo final aprobado, se extenderá un diploma por parte de IUSUR. Este diploma acreditará que el alumno aprobó todos los módulos del curso de educación permanente de este este instituto universitario.

