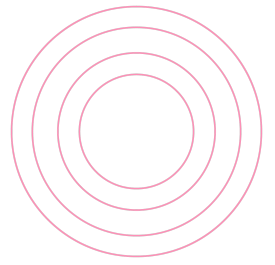


LIVE CLASS

CON APLICACIÓN DE

IA



Marketing de Performance

Estrategias digitales para la optimización de resultados



Lográ el aval de nuestros expertos

En Kinetic Training se unen tus ganas de crecer con nuestra experiencia y conocimientos para que puedas desarrollar todo tu potencial.

Nuestras formaciones están respaldadas por la excelencia académica y la experiencia profesional y empresarial de un equipo de trainers altamente calificados.

Al completar la formación, recibirás esta insignia que reconoce tu aprendizaje, dedicación y esfuerzo.



Esto es Kinetic Training, donde la experiencia de aprendizaje es transformadora desde el primer clic.

[¡CONOCENOS!](#)

¿Por qué tomar esta formación?

En el dinámico y altamente competitivo panorama digital actual, la mera presencia online ya no es suficiente. La diferencia entre el éxito y el estancamiento radica en la capacidad de ejecutar estrategias de marketing digital sofisticadas, basadas en un análisis profundo de datos y potenciadas por la inteligencia artificial.

Esta formación no solo proporciona las herramientas y conocimientos necesarios para navegar este entorno complejo, sino que también empodera a los participantes para liderar la transformación digital de sus organizaciones, convirtiéndose en arquitectos de estrategias que generan resultados medibles y sostenibles.

¿A quién está dirigida?

- Profesionales de marketing que buscan actualizar y profundizar sus conocimientos en estrategias digitales avanzadas y las últimas tendencias del sector.
- Emprendedores y dueños de negocios interesados en optimizar sus esfuerzos de marketing para generar un mayor retorno de inversión y escalar sus proyectos.
- Estudiantes y recién graduados de carreras afines al marketing, la comunicación o los negocios, que deseen adquirir una ventaja competitiva y una base sólida en marketing digital estratégico.



Objetivo de la formación

Desarrollar, implementar y optimizar estrategias de marketing digital, integrando metodologías basadas en datos, inteligencia artificial y una comprensión profunda del comportamiento del consumidor actual, con el fin de maximizar el retorno de la inversión y el crecimiento de la organización.



¿Qué vas a aprender?

- Cómo aplicar marcos estratégicos avanzados para la planificación de marketing digital.
- Identificar oportunidades de crecimiento a través del análisis de datos y del comportamiento del consumidor.
- Analizar la efectividad de las campañas mediante métricas claves.
- Utilizar la inteligencia artificial como una herramienta fundamental para la automatización, personalización y optimización de todas las facetas del marketing moderno.

Metodología de trabajo



Duración de la cursada

12:30 horas

- 5 encuentros de 2:30 horas.



Condiciones para obtener el certificado

- 70% de asistencia.
- Trabajo práctico final.



Cantidad de kines que acumula

12 Kines (crédito virtual para ser utilizado en futuras formaciones)



Inicio de la formación

La apertura de nuestras formaciones depende de la disponibilidad y el cupo. En situaciones excepcionales que impidan el inicio de una formación, ofrecemos devolver el importe abonado o utilizarlo como pago parcial o total de alguna otra formación.

Modalidad

LIVE CLASS

- Encuentros virtuales sincrónicos, en vivo, y actividades grupales interactivas.
- Participación en foros, acceso a los materiales y ejercicios prácticos dentro de nuestra plataforma de formación Kinetic Training.
- El objetivo es que la interacción entre el instructor y los participantes asegure el intercambio del aprendizaje grupal y una comunicación fluida entre ellos

Requisitos técnicos

- Computadora / Notebook con *Zoom* instalado.
- Buena velocidad de internet: bajada 10 mbps y subida 2 mbps (mínimo).

Conocimientos previos requeridos:

- Los participantes de este programa deberán cumplir con los siguientes requisitos para asegurar un óptimo aprovechamiento del curso:
 - Interés y disposición al aprendizaje: Una fuerte motivación para adentrarse en el mundo del marketing digital y la voluntad de adquirir nuevas habilidades estratégicas.
 - Manejo básico de entornos digitales: Familiaridad con el uso de computadoras, navegación por internet y plataformas de comunicación online.
 - Conocimientos fundamentales (deseable, no excluyente): Una comprensión básica de conceptos de marketing o experiencia en el uso de redes sociales a nivel personal o profesional será un plus, pero no es un requisito indispensable.

Programa

1 MÓDULO 1: Estrategia y mindset: Del posteo al resultado

- **Transformación del paradigma:** De la presencia digital a la generación de valor y retorno de inversión (ROI/ROAS).
- **El Círculo Dorado de Simon Sinek:** Aplicación práctica para la definición de propósito, visión y valores en la estrategia de marketing.
- **Propuesta de Valor Única (UVP):** Desarrollo y comunicación efectiva de la diferenciación en el mercado digital.

2 MÓDULO 2: El Nuevo consumidor 2026: Psicología y experiencia

- **Psicología del consumidor híbrido:** Análisis de los patrones de comportamiento, motivaciones y expectativas del consumidor contemporáneo.
- **Buyer persona avanzado:** Creación de perfiles detallados que van más allá de la demografía, incluyendo psicografía y comportamientos digitales.
- **Customer Journey Mapping estratégico:** Diseño de mapas de experiencia del cliente que identifiquen y optimicen cada punto de contacto, desde el descubrimiento hasta la fidelización.

3 **MÓDULO 3: Ecosistema digital y canales:** Omnicanalidad y GEO

- **Estrategia omnicanal integrada:**
Coordinación y sinergia entre Redes Sociales (RRSS), Search Engine Optimization (SEO) y Search Engine Marketing (SEM). (Generación de campañas Google, Meta, LinkedIn).
- **El nuevo paradigma del GEO (Generative Engine Optimization):**
Adaptación a los motores de búsqueda conversacionales y la optimización para contenido generado por IA.
- **Análisis de canales y atribución:** Evaluación del rendimiento de cada canal y modelos de atribución para una asignación eficiente del presupuesto.

4 **MÓDULO 4: Datos y conversión:** Funnels, Métricas y CRM

- **Diseño y optimización de funnels de venta:** Creación de embudos de conversión efectivos, desde la atracción hasta la post-venta.
- **Métricas clave para la toma de decisiones:** Profundización en Costo de Adquisición de Cliente (CAC), Lifetime Value (LTV) y otras métricas esenciales para la rentabilidad.
- **Gestión de relaciones con clientes (CRM):** Implementación y uso estratégico de plataformas CRM para la personalización, automatización y mejora de la experiencia del cliente.



5 MÓDULO 5: IA y El Futuro del Marketing

- **La IA como copiloto estratégico:** Exploración de herramientas y aplicaciones de inteligencia artificial para la optimización de campañas, análisis predictivo y creación de contenido.
 - **Consideraciones éticas en el marketing con IA:** Debate sobre la privacidad de datos, sesgos algorítmicos y la responsabilidad en el uso de la inteligencia artificial.
 - **Creación de un "AI Marketing Plan":** Desarrollo de un plan de marketing que integre de manera efectiva las capacidades de la inteligencia artificial para el crecimiento futuro.
- 

Medios de pago

- **Tarjetas de crédito**
Si el pago con tarjeta de crédito se realiza mediante PayPal, puede existir algún cargo extra según el país de emisión de cada tarjeta.
- **Contado o transferencia bancaria**
Si la transferencia se realiza vía Payoneer, puede existir algún cargo extra según el país desde donde se realiza la transferencia.
- **Billeteras virtuales**
- **PayPal**
- **Consultar otros medios de pago vigentes al momento de la compra**

Descuentos y promociones:

Descuentos por tiempo limitado. Consultá con nuestros asesores la vigencia de cada uno de ellos.

- Hasta **40% OFF** por inscripción temprana
- Uso de **KINES** como parte de pago
- **12 cuotas sin interés** con tarjetas bancarizadas
Solo válido en Argentina.
- **20% OFF extra** por compra de formaciones *Live Class + On Demand*
- Descuento para grupos de **3 o más personas**

[¡QUIERO CONOCER COSTOS!](#)



kinetic
TRAINING