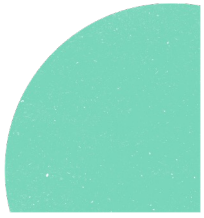




Community Manager





Descripción general



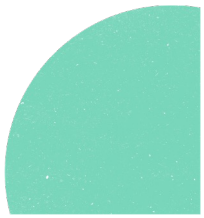
Acerca del curso

- Los mercados actuales han evolucionado en sus formas de presentarse a sus clientes e interactuar con ellos. Este curso ofrece las herramientas necesarias para facilitar el desarrollo en el mercado digital y promover esa interacción con los usuarios y crear oportunidades de venta, fidelización y credibilidad. Este curso está diseñado para comprender el rol del community manager (CM) en la estrategia de negocio y comprender el detalle de sus tareas y responsabilidades. El curso está estructurado en 6 módulos, con una duración total de 60 horas cronológicas, distribuidas en 10 semanas. Para aprobar el alumno debe cumplir satisfactoriamente los requisitos académicos (evaluación sobre 4,0) y tener al menos 80% de asistencia

Objetivos del curso

1. Comprender el rol del CM y su importancia en la estrategia de negocios.
2. Comprender y crear arquetipos de usuarios y clientes.
3. Analizar la implicancia del CM en la gestión de la experiencia de servicio.
4. Crear una estrategia de contenidos.
5. Aplicar contenidos en distintos canales.
6. Crear planes de marketing digital para productos y servicios.
7. Crear campañas digitales en las principales redes sociales.
8. Analizar objetivos y resultados claves OKRs y KPIs.





Descripción general



Metodología

Durante el desarrollo de todo el programa de estudio, las sesiones de clases serán diseñadas y ejecutadas usando una o varias metodologías de aprendizaje activo, según la pertinencia que tenga cada una con el objetivo de aprendizaje específico del módulo y la sesión. Todas y cada una de estas metodologías buscan instalar las prácticas del “Learning by Doing”.

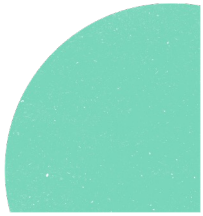
Entre las metodologías a trabajar están el Aprendizaje Basado en Proyecto (ABP), el Aprendizaje Invertido y el Aprendizaje Basado en Equipo. Todas las sesiones incluyen 2 profesores por aula y el sistema de evaluación está basado en la autoevaluación, la co-evaluación y el diseño de una bitácora de aprendizaje.

Horarios y duración

La institución se reserva el derecho de asignar a los estudiantes a cualquiera de los horarios propuestos a continuación y al matricularse se entiende que el estudiante acepta esta condición.

Grupo	Horario	Días de clases	Fechas inicio y término estimadas
1	19:00 a 22:10 hrs.	Lu-Mi o Ma - Ju	7 de agosto – 31 de Octubre
2	19:00 a 22:10 hrs.	Lu-Mi o Ma - Ju	7 de agosto – 31 de Octubre





¿Qué vas a aprender?

Dale un vistazo al contenido:



Módulo I: Contexto de Negocio

Este es un módulo introductorio, donde el objetivo es aprender a:

- Comprender y analizar la estrategia y modelo de negocio de su emprendimiento o una empresa.
- Comprender y analizar la estrategia comercial y digital de su emprendimiento o una empresa.
- Comprender el rol del community manager y su importancia en la estrategia de negocios.

Módulo II: Clientes en la era digital

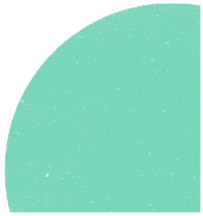
En este módulo aprenderás a:

- Comprender y crear arquetipos de usuarios y clientes.
- Comprender el diseño de servicio y sus componentes digitales.
- Analizar la implicancia del CM en la gestión de la experiencia de servicio.

Módulo III: Gestión de Contenidos

En este módulo aprenderás a:

- Crear una estrategia de contenidos.
- Comprender la voz y personalidad de una marca.
- Conocer los componentes de un plan de contenidos.
- Aplicar contenidos en distintos canales.
- Comprender la relevancia de los contenidos en vivo.
- Conocer los principios de la accesibilidad y la relevancia de los dispositivos móviles.



¿Qué vas a aprender?

Dale un vistazo al contenido:



Módulo IV: Digital Ads

En este módulo aprenderás a:

- Crear planes de marketing digital para productos y servicios.
- Crear perfiles en redes sociales con contenido valioso y visualmente atractivos.
- Crear campañas digitales en las principales redes sociales.
- Gestionar campañas en las distintas redes sociales.
- Utilizar herramientas digitales e inteligencia artificial generativa para optimizar la gestión de contenidos.

Módulo V: Data, Métricas y Analítica Digital

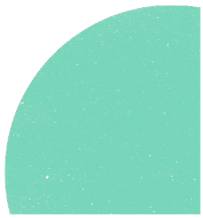
En este módulo aprenderás a :

- Analizar objetivos y resultados claves.
- Comprender y analizar principales métricas de crecimiento.
- Comprender y analizar principales métricas de experiencia cliente.

Módulo VI: Proyecto Integrador

En este módulo aprenderás a :

- Aplicar en un contexto específico real los conocimientos adquiridos.
- Revisitar las herramientas aprendidas para pasar de conocer a dominar las herramientas.
- Definir estrategia diferenciadas para RRSS.
- Diseñar y aplicar campañas diferenciadas para RRSS.
- Analizar y evaluar resultados.



Al finalizar este curso podrás...



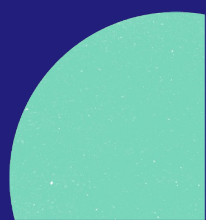
Mejorar la comunicación con tus seguidores

Mantener una conversación permanente, es la estrategia que están siguiendo muchas empresas para mejorar la atención, retención y compromiso de sus clientes para con sus marcas.



Mejorar tu desempeño digital

Mejorar el desempeño de tu inversión en marketing digital, aprendiendo a gestionar tu presencia en la red. La interacción permanente con tu audiencia te da la posibilidad de identificar tempranamente oportunidades y amenazas.



Ventajas de tomar este curso

Los principales beneficios de ser becado en el curso Community Manager:

- Tendrás una formación eminentemente práctica, aprenderás haciendo.
- Nuestras clases están diseñadas en tres tiempos: Presentación de contenido, ejercicio práctico y espacio de reflexión colectiva.
- Conocerás experiencias reales de profesionales que desempeñan el rol de community manager en empresas pequeñas, medianas y grandes.
- Aprenderás a construir y gestionar campañas para las redes sociales más importantes.
- Aprenderás a traducir tu estrategia en un flujo recurrente de experimentación, aprendizaje y mejora.





Postula en

www.becascapitalhumano.cl

