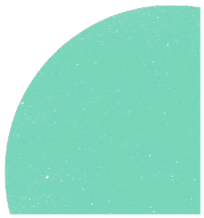


Growth Marketer





Descripción general



Acerca del curso

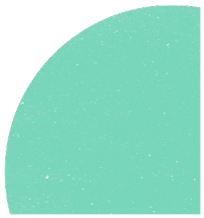
Este es un curso que permitirá al alumno entender el rol de growth marketer en empresas en crecimiento, que incluye ser el responsable de fijar objetivos de crecimiento, testear ideas y medir los KPI's clave de una campaña. El curso está estructurado en 5 módulos, con una duración total de 60 horas cronológicas, distribuidas en 10 semanas. Para aprobar debe cumplir con asistencia sobre el 80% y obtener calificaciones superiores a 4,0.

Objetivos del curso

1.

- Comprender fortalezas y costos del mundo digital para el crecimiento de una empresa
- Comprender las diferencias del Growth Marketing con el Marketing tradicional
- Conocer las habilidades requeridas para ejercer el rol de Growth Marketer
- Conocer y aplicar técnicas y herramientas para el growth marketing
- Comprender el Growth marketing Funnel
- Analizar e implementar un modelo de adquisición eficiente en un emprendimiento.
- Cómo convertir a los seguidores o comunidad en clientes potenciales.
- Comprender la relación entre data, marketing y tecnología en el growth hacking





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.

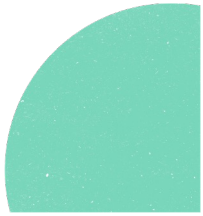
El curso está compuesto de cinco módulos, los primeros cuatro buscan instalar conceptos a partir de actividades prácticas y el quinto es un proyecto integrado para evaluar los proyectos en las empresas que seleccionaron.

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: Fundamentos de Growth Marketing

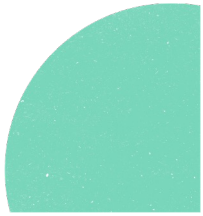
- Comprender la evolución de la estrategia bajo los nuevos paradigmas
- Comprender fortalezas y costos del mundo digital para el crecimiento de una empresa
- Conocer fundamentos conceptuales de Marketing
- Comprender las diferencias con el Marketing tradicional
- Conocer las habilidades requeridas para ejercer el rol de Growth Marketer.

Módulo II: Análisis del Negocio y Mercado Potencial

- Conocer y aplicar herramientas de análisis del contexto de mercado y de las características de la empresa
- Conocer y aplicar herramientas para comprender modelo de negocio y propuesta de valor de una empresa o emprendimiento
- Herramientas de apoyo para hacer investigación

Módulo III: Estrategia Digital

- Identificar alternativas estratégicas de Growth Marketing
- Conocer cómo las estrategias de Growth se asocian a las distintas etapas funnel
- Conocer y aplicar herramientas para fijar objetivos y metas para el proceso de crecimiento (OKRs)



¿Qué vas a aprender?

Dale un vistazo al contenido:



Módulo IV: Implementación de la Estrategia de Growth Marketing

- Analizar e implementar un modelo de adquisición eficiente en un emprendimiento.
- Cómo convertir a los seguidores o comunidad en clientes potenciales.
- Comprender la relación entre data, marketing y tecnología en el growth hacking
- Conocer algunos tipos de experimentos
- Revisión de casos reales de empresas nacionales e internacionales
- Análisis de las principales métricas

Módulo V: Evaluación, Reportes y Ajuste de la Estrategia

- Conocer tipos de Reportería
- Revisión de impacto de las estrategias de Growth
- Evaluación de acciones de ajuste a la estrategia Growth
- Técnicas de comunicación para presentación de resultados del proceso

Al finalizar este curso podrás...

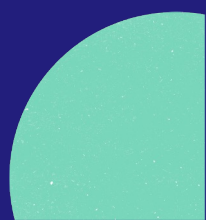


Aplicar Growth Mindset

Creer rápido y con pocos recursos es una necesidad en los tiempos actuales. Cualquier variable que quieras hacer crecer exponencialmente en tu empresa puede ser objeto del pensamiento y las técnicas del growth marketing

Mejorar desempeño Digital

Hoy se les exige a las empresas aumentar aceleradamente, ya que existe el temor a ser sobrepasadas por un competidor. Instalar mentalidad growth en tu empresa te permitira mejorar notoriamente los indicadores de negocios.



Ventajas de tomar este curso

Los principales beneficios de ser becado en el curso Growth Marketer:

- . Tendrás una formación eminentemente práctica, aprenderás haciendo
- . Nuestras clases están diseñadas en tres tiempos: Presentación de contenido, ejercicio práctico y espacio de reflexión colectiva
- . Aprenderás a construir tu estrategia de Growth Marketing
- . Conocerás experiencias reales de empresas que utilizan el growth marketing
- . Aprenderás a traducir tu estrategia en un flujo recurrente de experimentación, aprendizaje y mejora.





Postula en

www.becascapitalhumano.cl

