

Programa semipresencial
**Marketing Digital
Evolucionado:**
Una visión estratégica
para los negocios en
la era de la IA



Sé lo que el
mundo necesita.



Conviértete en un estratega digital y
prepara a tu empresa para el mundo de hoy.

Acerca del programa

El marketing digital ha cambiado de forma estructural. Lo que antes era un conjunto de canales y tácticas hoy funciona como un sistema inteligente, en el que los datos, los algoritmos y la inteligencia artificial influyen directamente en qué marcas se visibilizan, cómo se relacionan con sus clientes y qué decisiones generan valor real para el negocio.

De acuerdo con McKinsey, cerca del 80 % de las organizaciones a nivel global ya utilizan inteligencia artificial en al menos una función del negocio, siendo marketing una de las áreas con mayor velocidad de adopción. Esta integración no es superficial: las compañías que incorporan IA de manera consistente en sus procesos de marketing reportan incrementos de productividad superiores al 30 %, junto con mejoras relevantes en personalización, eficiencia comercial y retorno sobre la inversión. En paralelo, el mercado global de inteligencia artificial aplicada

al marketing superó los 45 mil millones de dólares en 2025, confirmando que su adopción ya no es experimental, sino estructural (McKinsey; Statista).

En este contexto, el desafío para los líderes no es aprender nuevas herramientas, sino tomar mejores decisiones en entornos altamente automatizados, manteniendo el criterio estratégico, la coherencia de marca y la orientación al cliente. Este programa ofrece una visión integral, ejecutiva y actualizada del marketing digital, incorporando la inteligencia artificial como una capa transversal que transforma la estrategia, el conocimiento del consumidor, la relación con los clientes, la gestión de contenidos, la publicidad, el eCommerce y la analítica. Su enfoque es estratégico y orientado al negocio, preparando a los participantes para liderar el marketing digital en organizaciones que compiten en entornos cada vez más complejos e inciertos.

Aprenderás a:

- **Diseñar, liderar y gobernar estrategias integrales de marketing digital**, incorporando la inteligencia artificial como habilitador clave para la toma de decisiones, la creación de valor y el crecimiento sostenible del negocio.
- Comprender el impacto estratégico de la inteligencia artificial en el ecosistema del marketing digital y en los modelos de negocio.
- Analizar el comportamiento del consumidor digital a partir de datos, patrones y modelos predictivos para orientar decisiones de marketing.
- Integrar la inteligencia artificial en estrategias de relación con clientes, contenidos, visibilidad, publicidad y eCommerce para mejorar desempeño y retorno.
- Diseñar un plan integral de marketing digital con IA, alineado con los objetivos del negocio y sustentado en métricas y analítica avanzada.

Además, tendrás la oportunidad de interactuar con ejecutivos y profesionales de diferentes regiones del país y Latinoamérica, que enriquecerá las conversaciones y experiencias durante el desarrollo de la formación.

Contenido:

Módulo 1: Marketing digital inteligente (3 horas)

- Evolución del marketing digital hacia modelos inteligentes.
- Rol estratégico de la IA en marketing y negocio.
- Modelos de adopción y madurez en IA aplicada al marketing.

Módulo 2: Estrategia de marketing digital y creación de valor en la era de la IA (3 horas)

- Marketing digital como sistema estratégico.
- Propuesta de valor y diferenciación en entornos digitales.
- Integración de IA en el análisis estratégico y la planeación.

Consumidor digital, datos y segmentación avanzada (6 horas)

- Psicología y comportamiento del consumidor digital
- Datos de comportamiento, intención y contexto
- Segmentación avanzada y microaudiencias
- Uso de IA para comprensión del cliente

Módulo 4: Experiencia de cliente y diseño de journeys inteligentes (6 horas)

- Customer experience en ecosistemas digitales
- Customer journeys dinámicos y no lineales
- Personalización de experiencias con IA



Contenido:

Módulo 5: Marketing relacional, CRM y email marketing con IA (6 horas)

- Marketing relacional y valor del cliente en el tiempo (CLV)
- CRM y gestión estratégica de relaciones
- Email marketing automatizado y personalización
- Flujos de nutrición, retención y lealtad con IA

Módulo 6: Contenidos y storytelling para el engagement y la viralidad (6 horas)

- Storytelling estratégico y narrativa de marca
- Contenidos orientados a engagement y conversión
- IA generativa aplicada a la creación de contenidos
- Contenido como activo estratégico del negocio

Módulo 7: Social media, comunidades y reputación digital (6 horas)

- Redes sociales como espacios de relación y decisión
- Social listening y análisis de conversación con IA
- Gestión de comunidades y reputación digital
- Manejo de crisis y construcción de confianza

Contenido:

Módulo 8: Publicidad digital, performance y crecimiento con IA (6 horas)

- Ecosistema de publicidad digital y algoritmos de optimización
- Automatización publicitaria y performance
- Creatividad dinámica y optimización de resultados
- Métricas de eficiencia, crecimiento y ROAS

Módulo 9: eCommerce y experiencias de compra inteligentes (6 horas)

- Modelos de eCommerce y omnicanalidad
- Personalización de la experiencia de compra
- Recomendaciones, cross-selling y retención con IA

Módulo 10: Analítica de marketing y toma de decisiones (6 horas)

- KPIs y métricas clave de marketing digital
- Modelos de atribución y medición del desempeño
- Dashboards ejecutivos y visualización de datos
- Analítica como soporte a la toma de decisiones

Proyecto final: Plan integral de marketing digital con IA (6 horas)



Dirigido a:

Líderes y directivos responsables de mercadeo, áreas comerciales, de comunicación y publicidad de organizaciones y empresas de diversos sectores de la economía. Así, como para empresario y emprendedores que deseen fortalecer la presencia digital de sus marcas, productos y servicios.



Metodología

Este programa está diseñado para garantizar la participación activa y práctica a través de sesiones, en las que se trabajarán:

- Talleres de aplicación
- Discusión de casos
- Presentación de casos de éxito

De igual manera, los participantes deberán desarrollar un plan de Marketing Digital de forma grupal, que les permitirá aplicar los real.

Duración:

72 horas (66 horas de clase + 6 horas de trabajo individual) .

Certificado:

Se otorgará certificado de participación y aprobación a quienes participen en mínimo el 80% de las sesiones programadas y aprueben el entregable final.

Coordinador Académico

Nicolás Gómez

MBA de la Universidad de los Andes. Especialista en Televisión de la Pontificia Universidad Javeriana. Cuenta con más de 14 años de experiencia como asesor en temas de ecommerce, comunicación corporativa y marketing digital, para múltiples compañías de Colombia y el exterior. Es el CEO de El Sótano, una agencia de comunicación y estrategia que brinda herramientas de ventas y marketing digital para múltiples empresas en Colombia y el extranjero, y cofundador de Victa, un startup de ecommerce de cuidado personal.

Actualmente, trabaja en UE LifeSciences, liderando el proceso global de marketing, y desarrollando y ejecutando estrategias en más de 25 países en temas de salud y relacionamiento B2B, B2G y B2C. Además, lidera equipos de producción de contenido internacional y garantiza la coherencia de la marca global en todos los canales. Igualmente, lidera proyectos institucionales de formación en Digital Mindset y transformación digital para firmas multinacionales, además de ser conferencista en temas afines. También se desempeña como coordinador del programa de Marketing Digital de Executive Education en la Universidad de los Andes, en el que enseña y asesora en temas de planificación y estrategia de marketing digital.



Profesores

Hernán Caicedo

Magíster en Mercadeo la Universidad de los Andes. Experto en gerencia, negocios, ventas, y relaciones internacionales, con gran interés en campos directivos relacionados con mercadeo, estrategia, planeación, finanzas, y gerencia de proyectos. Fue Director de Nuevos Negocios para NEC de Colombia y actualmente es Subgerente de Planeación Estratégica y de Mercadeo de esta misma organización.



Diana Bolaños

Máster en Digital Business Management de la EAE Business School, España, con estudios en innovación y UX. Cuenta con amplia experiencia en el diseño e implementación de estrategias digitales para los sectores de educación, seguros y financiero.



Profesores

Julián David Guevara

Máster en Business Administration – MBA de UADE, Argentina, Publicista del Politécnico Grancolombiano, especialista en analizar, crear y ejecutar la experiencia de usuario (UX) para productos y servicios digitales, cuenta con más de cinco años de experiencia desarrollando esta disciplina en el mundo digital, es cofundador de una Startup llamada Meetwrok.app con la cual ha participado en programas como Shark Tank Colombia y la Jaula de negocios en Argentina, ha sido invitado a dar clases de UX y emprendimiento en universidades como la Adolfo Ibáñez en Santiago de Chile y en el MBA del CESA en el módulo de transformación digital, Universidad del Rosario y la Pontificia Universidad Javeriana en Colombia.



Tito Neira

Estadístico de la Universidad Nacional de Colombia, con un MBA y Doctor en Gestión de la Innovación Tecnológica en la Universidad de los Andes. Cuenta con más de 25 años de experiencia trabajando con datos para la toma de decisiones.

Ha ocupado cargos destacados como gerente de conocimiento de audiencias y anunciantes en EL TIEMPO Casa Editorial; manager de estrategia de datos, análisis y CRM en Scotiabank Colpatria; director de estrategia de datos en el Banco de Bogotá; y Chief Data Strategy Officer en ADL Digital Lab (Grupo Aval), socio fundador de Neicon donde diseña e implementa estrategia de datos e IA en diferentes empresas latinoamericanas principalmente.





FINANCIAL
TIMES

RANKING FT 2025

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

No. **1** EN
COLOMBIA

Top. **23** EN
EL MUNDO

Valor programa: \$5.100.000

Las fechas están sujetas a modificación. En el caso de algún cambio, se informará a las personas preinscritas a través de los medios suministrados en el momento de la inscripción.

Aplica descuento por pronto pago.

Universidad de los Andes
Facultad de Administración - Educación Ejecutiva
Calle 21 No. 1-20. Edificio SD. Piso 9
Línea de Información: +57 601 332 4144
Línea de whatsapp: +57 315 4847167
e-mail: executiveeducation@uniandes.edu.co
<http://educacionejecutiva.uniandes.edu.co>

Síguenos en:



Executive Education - Universidad de los Andes



Executive Educación Uniandes

