

1. EVENTO

Nombre del curso o diplomado:	Diplomado en Tendencias de Marketing e Inteligencia Artificial
Objetivo General:	Preparar a los estudiantes del programa de Marketing y transformación Digital en competencias y habilidades para que puedan incorporar los recursos que ofrecen las últimas tendencias de mercadeo y de la inteligencia artificial para el desarrollo práctico de estrategias de generación de valor en cualquier tipo de negocio o sector de la economía.
Objetivos específicos:	Colaborar con el desarrollo de herramientas y competencias basadas en las últimas tendencias de mercadeo, así como en habilidades de manejo de herramientas prácticas en inteligencia artificial conociendo sus ventajas y desventajas y apropiándose del conocimiento para poderlas implementar en el futuro.
Duración del curso o diplomado (número de horas):	Diplomado como opción de grado con metodología teórico práctica y aplicación de casos en modalidades virtual sincrónica con una duración de 96 horas (72 hrs sincrónicas y 24 asincrónicas)

2. RESUMEN (Justificación de la propuesta)

El diplomado virtual como opción de grado está dirigido a los estudiantes del programa de Marketing y transformación digital pertenecientes a la Facultad de ciencias económicas y administrativas de la Universidad El Bosque. El propósito de la formación es apoyarles en entender las últimas tendencias del mercadeo que les puedan apoyar en la toma de decisiones que tendrán en sus empresas, así como el de fortalecer las habilidades para entender, aplicar y desarrollar estrategias basadas en la Inteligencias Artificial (IA). Nuestro aliado principal será IAB Colombia la empresa multinacional más importante en publicidad digital

3. VALORES AGREGADOS O DIFERENCIADORES DEL PROGRAMA

La formación será desarrollada por expertos en habilidades de la inteligencia artificial y expertos en temáticas de mercadeo, publicidad digital e innovación digital. Será una formación que se impartirá de manera virtual sincrónica y con una metodología tallerizada con un módulo apoyado en nuestro aliado de IAB (Interactive Advertising Bureau). Un tema de actualidad que desarrolla competencia prácticas.

4. PÚBLICO OBJETIVO

Dirigido a:	Estudiantes del programa de Marketing y transformación digital perteneciente a la Facultad de ciencias económicas y administrativas de la Universidad El Bosque que opten por el diplomado como opción de grado, así como otros estudiantes interesados.
Fechas de inicio y finalización:	1er semestre 2024 los días sábado y domingo
Número de participantes:	Dirigida a un grupo como mínimo de 15 personas

5. ESTRUCTURA POR MÓDULOS

MODULOS	FECHA	OBJETIVOS	CONTENIDOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
Introducción y Tendencias en Marketing (Customer Experience, Mercadeo sostenible)	2024	Potenciar las habilidades de gestión de los estudiantes con el estudio de tendencias de marketing aplicadas	1.Introduccion al diplomado 2.Customer Experience 3.Mercadeo sostenible	Al finalizar esta formación los participantes estarán en capacidad de poner en práctica en sus funciones laborales diarias, estrategias específicas relacionadas con la experiencia del cliente y

<p>aplicado y Marketing Digital)</p>				<p>herramientas para aplicar en el mercadeo que se hace de manera sostenible que les permita mejorar la productividad en sus empresas. De la misma manera analizaremos las tendencias en marketing digital</p>
<p>Realidad Aumentada (AR) en acción: transformando la experiencia visual del cliente</p>	<p>2024</p>	<p>Proporcionar a los estudiantes participantes los conocimientos y habilidades necesarios para comprender, implementar y aprovechar la realidad aumentada como una herramienta para mejorar la experiencia visual del cliente en diversos contextos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción a la realidad aumentada: conceptos básicos y definiciones, • Tecnologías y dispositivos utilizados en la realidad aumentada, • Aplicaciones de la realidad aumentada en diferentes organizaciones, <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de experiencias de realidad aumentada: principios y mejores prácticas, • Desarrollo de aplicaciones de realidad aumentada: herramientas y plataformas disponibles, • Casos de estudio de éxito en la implementación de la realidad aumentada, • Consideraciones éticas y desafíos en el uso de la realidad aumentada, • Implementación efectiva de proyectos de realidad aumentada: planificación, ejecución y evaluación. • Creación de un proyecto de realidad aumentada: desde la idea inicial hasta la implementación práctica. Presentación y evaluación de los proyectos. 	<p>El módulo se centra en proporcionar a los estudiantes participantes, habilidades y conocimientos prácticos que les permitan implementar la realidad aumentada de manera efectiva. A través de ejercicios y proyectos prácticos, los estudiantes participantes podrán aplicar los conceptos aprendidos y desarrollar sus propias experiencias de realidad aumentada. A esto se suma el enfoque práctico, el análisis de casos de estudio, la consideración de aspectos éticos, el proceso de enseñanza-aprendizaje por medio de un experto y recursos actualizados, y la duración adecuada para un aprendizaje efectivo.</p>
<p>Como usar la Inteligencia</p>	<p>2024</p>	<p>Impulsar en los estudiantes una</p>	<p>1. Inteligencia artificial: ¿Inteligencia?</p>	<p>Al finalizar esta formación los estudiantes estarán en</p>

Artificial en el marketing Digital		curiosidad crítica hacia la inteligencia artificial y sus diferentes usos, con énfasis en sus posibilidades en el marketing digital.	2. Aplicaciones de la Inteligencia artificial en la vida. 3. Marketing naturalmente inteligente con inteligencia artificial.	capacidad de aplicar en un nivel básico, los conceptos de inteligencia artificial en el diseño y gestión de campañas de marketing digital.
Casos de uso de la inteligencia artificial en los negocios	2024	Desarrollar destrezas prácticas en los estudiantes a través del estudio de casos en la inteligencia artificial	Casos prácticos de Inteligencia artificial aplicada a los negocios	Al finalizar este módulo los participantes estarán en capacidad de liderar en sus negocios herramientas de uso en la IA en situaciones de organizaciones reales
IAB Colombia (Aliado)	2024	Impulsar en los estudiantes una visión de comunicación digital en sus empresas	1. Entendiendo el ecosistema digital (4 horas) 2. Marketing de influenciadores (4 horas) 3. Publicidad digital. (4 horas) 4. Canales digitales para el fortalecimiento de la marca personal (4 horas) 5. Growth mk (4 horas) 6. Inteligencia artificial aplicada al mk digital (4 horas) con nuestro aliado de IAB	Al finalizar este módulo los participantes estarán en capacidad de entender las tendencias digitales y su importancia en el marketing (Módulo certificado)

*Puede agregar más filas, de acuerdo al número de módulos que contenga el Diplomado

6. ESTRUCTURA DETALLADA

NOMBRE DEL DOCENTE O TUTOR	MÓDULOS	SESIONES	Nº DE HORAS PRESENCIALES	Nº DE HORAS SÍNCRONICAS	Nº DE HORAS ASÍNCRONICAS
German Mauricio Rojas Sanchez PhD (c)	Introducción y Tendencias en Marketing (Customer Experience Mercadeo sostenible aplicado y marketing digital)	3 sesiones de 4 horas cada una	0	12	4
Jose Elías Vargas Mora	AR en acción: transformando la experiencia visual del cliente	3 sesiones de 4 horas cada una	0	12	4
Jorge Alberto Osorio Villa (DIDE UnBosque)	Como usar la IA en el marketing digital?	3 sesiones de 4 horas cada una	0	12	4
Andres Aguilera Castillo PhD (c)	Casos de uso de la Inteligencia Artificial en los negocios	3 sesiones de 4 horas cada una	0	12	4

<p>Elizabeth RAMIREZ Correa (IAB Colombia)</p>	<p>1. Entendiendo el ecosistema digital (4 horas) 2. Marketing de influenciadores (4 horas) 3. Publicidad digital. (4 horas) 4. Canales digitales para el fortalecimiento de la marca personal (4 horas) 5. Growth mk (4 horas) 6. Inteligencia artificial aplicada al mk digital (4 horas)</p>	<p>6 sesiones de 4 horas cada una</p>	<p>0</p>	<p>24</p>	<p>8</p>
<p>TOTAL DE HORAS PROPUESTAS</p>			<p>96</p>	<p>72</p>	<p>24</p>

*Puede agregar más filas, de acuerdo al número de módulos que contenga el Diplomado.

7. METODOLOGIA

Cada módulo se desplegará en sesiones semanales de 4 horas en modalidad virtual sincrónica bajo la plataforma de la Universidad. La metodología consistirá en sesiones con despliegue de contenidos, desarrollo de talleres y análisis de casos aplicados, en el desarrollo de cada módulo se genera una actividad de aprendizaje autónomo calificable y una actividad evaluativa, la actividad de aprendizaje se ira desarrollando en un proyecto integrador que terminará convirtiéndose en la evidencia formativa del curso para la opción de grado. Algunos de los módulos tendrán una calificación que será la nota para la asignatura Seminario de Trabajo de Grado.

- El curso contara con aula virtual para el cargue de evidencias de aprendizaje y registro de calificaciones

8. EVALUACIÓN

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE DE CALIFICACIÓN
Taller 1 (modulo Elías Vargas)	25%
Taller 2 (Modulo Jorge Osorio)	25%
Trabajo integrador Documento de grado (IAB)	50%
Total	100%

*Esta sección solo se debe diligenciar cuando el programa contemple evaluaciones.

9. PERFIL DEL DIRECTOR



German Mauricio Rojas Sanchez **Director Programa MTD**

Administrador de Empresas con Executive MBA *Cum Laude* de la Universidad de los Andes. Candidato a Doctor en Gestión de la Universidad EAN. Experiencia de más de 25 años en el área comercial, mercadeo, operaciones, estrategia, especialmente en apertura de nuevas regiones y negocios, consecución, negociación y mantenimiento de clientes estratégicos, formación de equipos de ventas en empresas multinacionales, dirección de operaciones y construcción de planes de negocio. Miembro Core Faculty en la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad El Bosque, director de la Especialización en Investigación de Mercados y del consumo, Maestría en investigación de mercados e inteligencia de negocios y director del programa de pregrado Marketing y transformación Digital.

Perfil de LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/mrojas2/>

10. PERFILES DE LOS CONFERENCISTAS

Jose Elías Vargas Mora Director Programa ANS

Administrador de Empresas, Magister en Calidad y Gestión integral, miembro de la Asociación Colombiana para el Avance de la Ciencia (ACAC). Miembro del Comité Técnico No.217 de ICONTEC (Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación) Gestión en Innovación Desarrollo e Investigación. Auditor líder para Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001:2015. Auditor líder para Sistemas de Gestión Medio Ambiente ISO 14001:2015. Auditor líder para el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional OHSAS 18001:2007.

Experiencia en la Dirección General del SENA, como Líder Nacional del Equipo de Auditores del Proceso de Certificación por Competencias Laborales y como auditor del mismo proceso, para la Regional Distrito Capital de la misma entidad. 15 años como docente, consultor y asesor en el área disciplinar de los Sistemas de Gestión Integrada, en empresas privadas y del Estado como: Central Chárter, Líneas Aéreas Suramericanas, Transportes Aéreos de Colombia S.A (TAC), Indusel S.A. (Electrodomésticos ABBA), Unidad Nacional de Protección (UNP), Ministerio del Interior y de Justicia (MIJ), Dirección de Inteligencia Policial (DIPOL), entre otras.

Perfil de LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/jose-elias-vargas-mora/>



Andres Aguilera Castillo

Candidato a Doctor en Estudios Globales, especializado en Economía Política Internacional, Negocios y Gobernanza de la Universidad de Urbino (Italia). Magíster en comercio internacional de la Universidad de Corea (Seúl, Corea del Sur). Licenciado en Ciencias Políticas de la Universidad Nacional de Colombia. Profesionalmente ha estado vinculado a Pumyang Construction Co Ltd y a LG Electronics en Corea, Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca y Universidad EAN. Cuenta con más de 9 años de experiencia en el sector educativo como docente universitario en áreas de economía internacional, gerencia global e innovación tecnológica para los negocios. Investigador visitante en Estonian Business School (EBS) en Tallin (Estonia).

Perfil de LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/andres-aguilera-castillo-b3ab7811/>





Jorge Alberto Osorio Villa
Director División de Innovación Digital en
Educación

La vida sí que se ha ocupado de llevarme por varios escenarios. Del diseño gráfico a la Gerencia de proyectos, todo en el marco de la Academia, aprendiendo a SER EXPERTO. La pasión por aprender, me ha llevado a desarrollar una gran pasión por enseñar. Mi labor en el mundo se resumen en compartir lo que he aprendido, brindar excelentes experiencias para que otros crezcan.

Soy un convencido de que en la vida hay que prepararse y SER EXPERTO en algo. Y eso sólo se logra con pasión, con el entusiasmo diario de sentir felicidad por lo que se hace. Así que mi felicidad diaria está en ayudar a otros en el mundo de SER EXPERTO: Desarrollar las habilidades y técnicas suficientes y pertinentes para SER y PARECER EXPERTO. Y, por supuesto, La gerencia de proyectos, un universo de conocimiento que me ha ordenado la cabeza y me "ha peinado", es mi forma de vida. Todo en la vida, al final, es un proyecto. Así que acá estoy, disponible para ayudar a crecer. Sé experto conmigo y aprende además a gerenciar tus proyectos personales y profesionales.

Así las cosas, he sido consultor para empresas como Quala, Kimberly, Cepsa, Ecopetrol, entre otras, y la vida me ha dado la oportunidad de formar, capacitar y entrenar a más de 2000 personas, que hoy en día van por el mundo siendo EXPERTOS y ayudando a las empresas y otras personas a crecer.

Perfil de LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/jorge-alberto-osorio-villa-48804627/>



Elizabeth Ramírez Correa
Subdirectora Técnica de IAB Colombia (IAB)

Con más de 30 años de experiencia, de los cuales, durante 25, lideré los proyectos de tecnología e innovación digital del periódico La Patria de Manizales. Creé la Unidad Digital para comercialización de la publicidad por estos canales, así como la Unidad de Educación, la cual sigo coordinando en modalidad de outsourcing. Desde el 2014 docente universitaria de pregrado y posgrado en áreas de periodismo, publicidad y marketing digital. Consultora empresarial en transformación digital del SENA del programa #MiPymeSeTransforma, y en marketing digital en empresas como CHEC, SUMATEC, Bellota, Manizales Más, MBC Group, entre otras. Conferencista para Bayer región Andina, ASCÚN, Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, CEmprende e INNpulsas de MINTIC, Industria Licorera de Caldas, EFIGAS, Camacol Regional Caldas, Universidad Militar, Cámara de Comercio del Quindío, Corporación para el Desarrollo de Caldas, etc. Reconocida en los premios Top 10 de la Revista Publicidad y Mercadeo P&M 2020, con el segundo puesto de mejor 'Profesor de Mercadeo' del país.

Columnista de La Patria en temas digitales.

Perfil de LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/lizramirez/>

Interactive Advertising Bureau

<https://www.iabcolombia.com/>



GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS

Formato Presentación de programas o diplomados ON-LINE

Código: F--GP-03-01

Versión: 0, 00-00-2020

Página 7 de 7



DOCUMENTO CONTROLADO

