



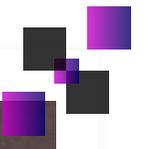
Rosario
GSB

LEARNING HUB

ADVANCE
Educación Continua

Seminario **MARKETING EN REDES SOCIALES CON IA**





Universidad del
Rosario

EDUCACIÓN DE **EXCELENCIA**

La Universidad del Rosario, fundada en 1653, reconoce que la educación es la columna vertebral de la sociedad, la cual brinda oportunidades para el aprendizaje permanente, lo que les permite a las personas perfeccionar conocimientos y desarrollar habilidades que promuevan el bienestar social.

Como Universidad, su propósito misional es ser protagonista de las transformaciones sociales, cultivar la cultura de una educación excepcional centrada en el humanismo y motivar a su comunidad a desempeñar un rol relevante y trascendente en la búsqueda del bien común.





Nuestro compromiso nos posiciona:



◆ Top 3

Mejor universidad privada de Colombia.

◆ Top 12

Entre las mejores universidades privadas de Latinoamérica.



◆ Top 4

Mejor universidad privada de Colombia.



◆ Top 1

Mejor universidad en Colombia en innovación abierta y relacionamiento con emprendedores.

Globethics

◆ Top 1

Práctica en ética y sostenibilidad.



Somos una universidad sostenible

◆ Top 1

En Colombia.

◆ Top 2

En Latinoamérica.

◆ Top 28

En el mundo.

A nivel de universidad

VERY GOOD



4 estrellas

según QS Stars, sello de calidad internacional

A nivel de componentes



5 estrellas en:

- *Docencia.
- *Empleabilidad.
- *Internacionalización.
- *Aprendizaje en línea.
- *Inclusión.
- *Arte y cultura.





ROSARIO GSB

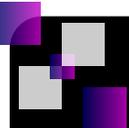
Desde el 2017, el **Rosario GSB Graduate School of Business**, se ha consolidado como un Campus Boutique de Educación Directiva, diseñado para líderes que buscan transformar los negocios desde una perspectiva humana, innovadora y estratégica.

Nuestro propósito central es desarrollar experiencias de aprendizaje personalizadas y de alto impacto que integren conocimiento, práctica y propósito.

A través del Atelier de Liderazgo Directivo, potenciamos la evolución de los líderes mediante un acompañamiento que combina reflexión, acción y desarrollo de habilidades de poder para enfrentar los desafíos del entorno global y empresarial.

Potenciamos el talento guiados por tres pilares:

- ◆ Liderazgo adaptativo.
- ◆ Inteligencia colaborativa.
- ◆ Pensamiento con sentido para la vida, la familia y la profesión.



**Nuestro
compromiso
nos posiciona:**

3^a Mejor escuela de negocios
en Bogotá, según el *ranking*
América Economía.

5^a Mejor escuela de negocios en
Colombia, según el *ranking*
América Economía.



¡El poder de las **redes sociales** aún no es comprendido por las **marcas!**



Duración:
2 semanas (12 horas)



Horario ejecutivo
Metodología de acceso remoto.
100% sincrónica, a través de la plataforma.



Metodología
ABR – Aprendizaje Basado en Retos, **creada por Apple**. Un enfoque de aprendizaje experiencial:
70% práctico + 30% teórico



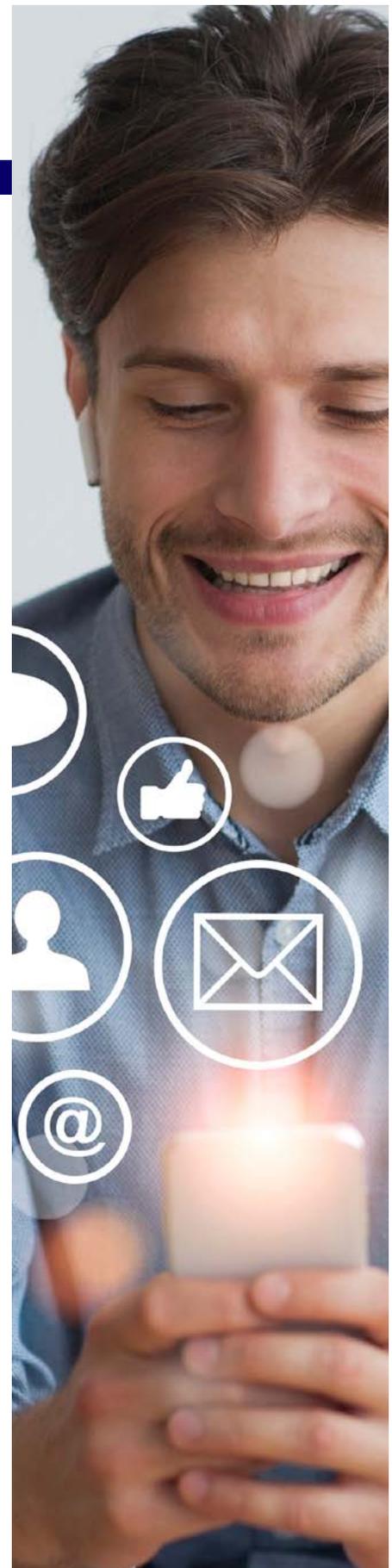
Dirigido a:
Profesionales en marketing, administración, publicidad, ingeniería, relaciones públicas y áreas de comunicación que tengan un rol decisivo en promover estrategias de comunicación, mercadeo y ventas, basadas en medios digitales como Internet y las redes sociales.



Sobre el programa

La gran revolución del internet ha sido liderada por el auge de las redes sociales dentro de las preferencias de uso de la casi totalidad de las personas que tienen acceso a los medios digitales. Las cifras son apabullantes, pues tan solo Facebook cuenta ya con casi 3 mil millones de usuarios en el mundo, y tan solo en Colombia más de 35 millones de personas entran a esta red social todos los meses.

Esa adopción de las redes sociales como canal de entrada a lo digital, las convierte en el medio de comunicación y negocios más atractivo que se encuentra hoy en día para cualquier marca o negocio. Pero moverse en ellas de manera exitosa requiere por parte de los encargados por las empresas de ciertas habilidades y sacrificios, tales como el que logren separar su entendimiento personal del uso de las redes del que debería acometer su marca, y seguidamente, entender que se trata de un medio donde las marcas no son, de entrada, bienvenidas.



Propósitos de formación:



Brindar un enfoque de negocios a la presencia en redes sociales para las marcas.



Entender los roles que componen un equipo completo de manejo de redes sociales.



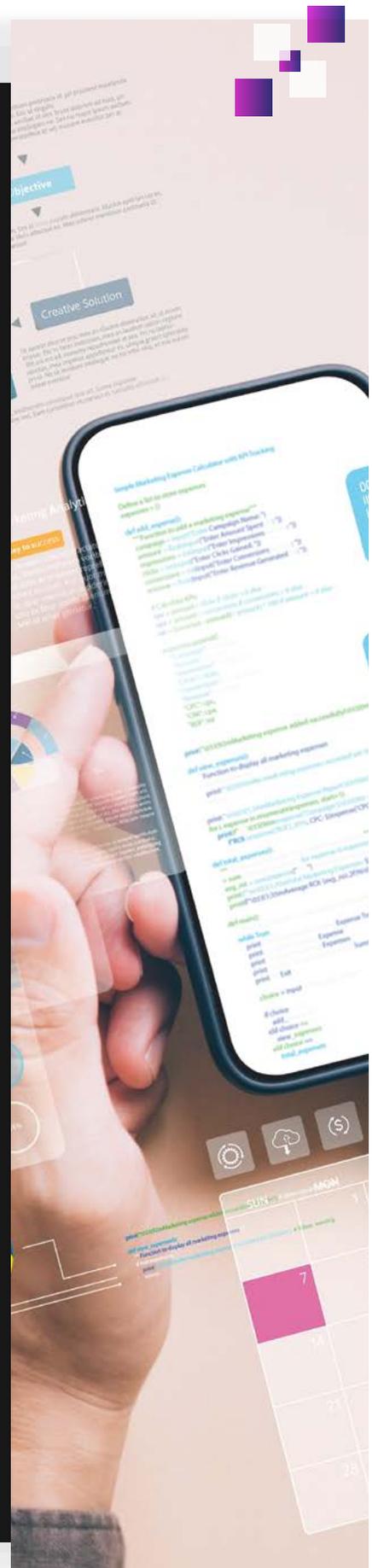
Conocer las principales redes sociales que se usan en mercadeo en nuestra región.



Dotar al estudiante de una metodología concreta para emprender acciones de mercadeo en redes sociales: el Modelo C3I® creado por el instructor de este curso.



Conocer herramientas de apoyo en las labores de Investigación, Planeación y Ejecución en Medios Sociales.



Módulo

I Del social media al social media marketing

II Planeación Estratégica en Social Media Marketing: El Modelo CIII

Temas

- Se llevará a cabo una previa sesión de presentación de casos de los asistentes, que serán la base de los ejemplos que se emplearán durante el curso.
 - Entender en qué consisten los Medios Sociales, como clasificar las diferentes redes sociales según su beneficio o su tecnología.
 - Relacionar los principios de Mercadeo que se involucran con estas tácticas.
-
- Entendiendo la métrica más importante del Social Media Marketing: el Engagement.
 - ¿Qué es el Engagement Rate?
 - Explicación y ejemplificación del modelo CIII.
 - CONECTAR con los consumidores.
 - INVOLUCRAR con los intereses de la marca.
 - INFLUENCIAR a los pares.
 - INTEGRAR las plataformas para poder generar Retorno.



Módulo

Temas

III

Desmitificando el Community Management

- Redefinición del Community Management, porque las compañías necesitan más Social Media Manager y menos Community Managers.
- Definición de perfiles involucrados en un equipo Social Media.

IV

Involucramiento con las Redes Sociales más comunes y afines a los diferentes sectores de la economía

- Repaso de los Recursos que aportan al marketing desde Facebook, Instagram, YouTube, Twitter, TikTok, etc.
- ¿Qué se puede medir en redes sociales?
- Herramientas que se usan para monitorear y evidenciar los resultados de las acciones de Social Media Manager.
- Consultoría Final de casos individual desarrollados por los asistentes.





Manuel Ricardo Caro Torres

Experto en Marketing Digital, Inteligencia Artificial y Transformación Digital de Negocios.

Con 30 años de experiencia, este ingeniero de sistemas se reinventó para convertirse en un líder en marketing digital y transformación empresarial. Es CEO de y fundador de, con operaciones en Colombia, Perú, Guatemala, El Salvador, Costa Rica y Aruba.

Fue pionero en introducir el concepto de Agencia Digital de Marketing en Latam (2007), primer latino certificado en Inbound Marketing por HubSpot (2010), y líder de la primera campaña publicitaria de una marca colombiana en Facebook Ads (CremHelado, 2006). Dirigió la histórica campaña “La Ola Verde” (Mockus 2010), reconocida por Facebook por su crecimiento orgánico con +7.5M de seguidores en 3 meses.

Ha creado metodologías destacadas como el Triángulo Dorado del Marketing Digital, el modelo C3I para comunidades digitales, y un Roadmap de 12 pasos para estructurar estrategias efectivas orientadas al crecimiento, conversión y retorno.



Rosario
GSB

Graduate School of Business
Universidad del Rosario

ROSARIO GSB

PIONEROS EN ABR

¿Qué es?

El **Aprendizaje Basado en Retos** es un modelo pedagógico práctico creado por **Apple** que consiste en encontrar una solución a un reto de una situación planteada, implementarla, validar su viabilidad y eficiencia con la comunidad y, posteriormente, profundizar en el conocimiento adquirido.

Este modelo pretende:

- Despertar el interés en el aprendizaje vivencial.
- Resolver problemas utilizando las nuevas tecnologías.
- Incentivar el trabajo colaborativo.
- Desarrollar un conocimiento profundo en un tema específico.





Los principales objetivos del ABR son:

- Desarrollar habilidades complejas de resolución de problemas.
- Fomentar la creatividad en la búsqueda de soluciones.
- Aprendizaje cooperado en equipo.
- Conexión con la realidad del trabajo.
- Adquisición de conocimientos al abordar situaciones complejas.

Estrategias pedagógicas son las siguientes:

Las estrategias pedagógicas que combinan sesiones expositivas, discusiones guiadas, nano y micro retos permiten un aprendizaje integral y dinámico. Las exposiciones facilitan la transmisión de conocimientos clave, mientras que las discusiones guiadas fomentan la participación y el pensamiento crítico. Los nano retos y microretos, por su parte, ofrecen desafíos breves y concretos que motivan a los participantes a aplicar lo aprendido de forma inmediata, promoviendo la creatividad y la colaboración. Esta combinación favorece la comprensión teórica y el desarrollo de habilidades prácticas en el aula.



A VANCE
Educación Continua

**¿Tienes dudas o requieres
más información?**

Contáctanos



Valentina Rubiano Socha
Ejecutiva comercial



educon6@gmail.com



+57 310 782 0488



Escanea el código
QR para escribirle a
Valentina Rubiano.





ADVANCE
Educación Continua

