



# Curso de Transformación Digital para los Nuevos Escenarios de Venta

Secretaría Regional Ministerial De Economía, Fomento Y Turismo  
Ministerio De Economía

Universidad Viña Del Mar



# PRESENTACIÓN

El curso de Transformación Digital para los Nuevos Escenarios de Venta es una instancia de perfeccionamiento diseñada para los emprendedores de la Región de Valparaíso tras el trabajo conjunto de las Escuelas de Arquitectura y Diseño, Ingeniería y Negocios y Comunicaciones de la Universidad Viña del Mar; y la Secretaría Regional Ministerial de Economía, Fomento y Turismo.

El curso está orientado a emprendimientos formalizados que requieran fortalecer herramientas de transformación digital, con la finalidad de mejorar la gestión de sus canales de venta.



## METODOLOGÍA

El curso se compone de tres módulos, con una metodología teórico práctica, que permitirá a los asistentes aplicar de forma inmediata los conocimientos adquiridos para el fortalecimiento de la comunicación y gestión de sus emprendimientos.

**Total Horas Taller:** 13,5 horas. Vía Online.

**Horario:** Lunes y Jueves de 18.00 a 19.30 hrs.

## **ESTRATEGIAS DE MARCA**

¿Quién es y cómo comunica tu marca?

### **Sesión I**

Introducción al concepto de marca en entornos digitales.

Duración: 1 hora 30 minutos

### **Sesión II**

Sobre la gestión de una marca.

Duración: 1 hora 30 minutos

### **Sesión III**

Creación de un plan de branding.

Duración: 1 hora 30 minutos

# **MÓDULO I**

## **CREACIÓN Y GESTIÓN DE CONTENIDOS DIGITALES**

### **Sesión I**

Propuesta de valor y estrategia de comunicaciones.

Duración: 1 hora 30 minutos

### **Sesión II**

La importancia de invertir en comunicaciones, desde la gestión de prensa hasta el pago de promociones.

Duración: 1 hora 30 minutos

### **Sesión III**

Generación de contenido en redes sociales.

Duración: 1 hora 30 minutos

# **MÓDULO II**



## **HERRAMIENTAS DE MONITOREO DIGITAL Y MÉTRICAS**

### **Sesión I**

Estrategia de marketing digital.

Duración: 1 hora 30 minutos

### **Sesión II**

Análisis de datos para la evaluar la estrategia.

Duración: 1 hora 30 minutos

### **Sesión III**

Seguimiento y mejoramiento de métricas digitales.

Duración: 1 hora 30 minutos

# **MÓDULO III**

# REQUISITOS DE POSTULACIÓN Y APROBACIÓN

## 1. Requisitos de los emprendimientos para postular:

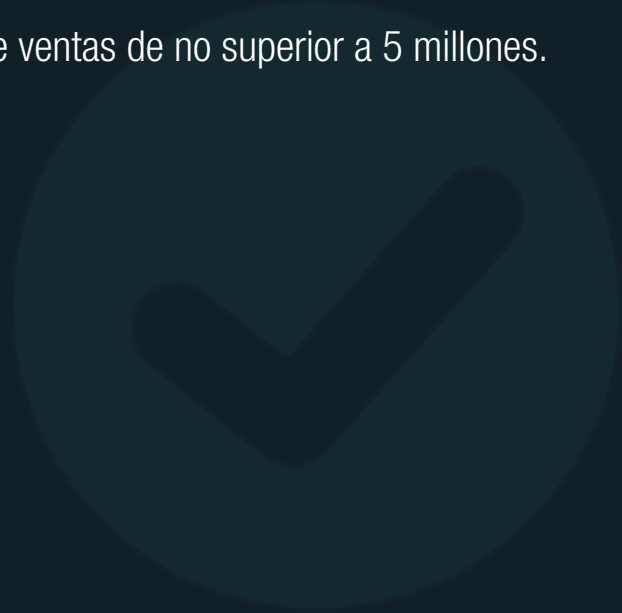
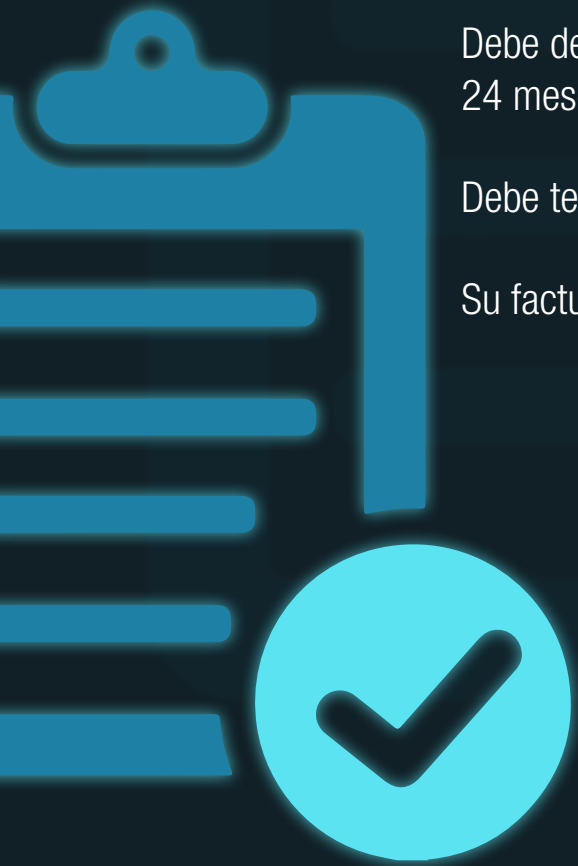
Debe tener dirección comercial en la Región de Valparaíso.

Debe estar formalizado como contribuyente de primera categoría.

Debe demostrar al menos un movimiento de venta en los últimos 24 meses al momento de la postulación.

Debe tener redes sociales activas.

Su facturación mensual de ventas de no superior a 5 millones.



# REQUISITOS DE POSTULACIÓN Y APROBACIÓN

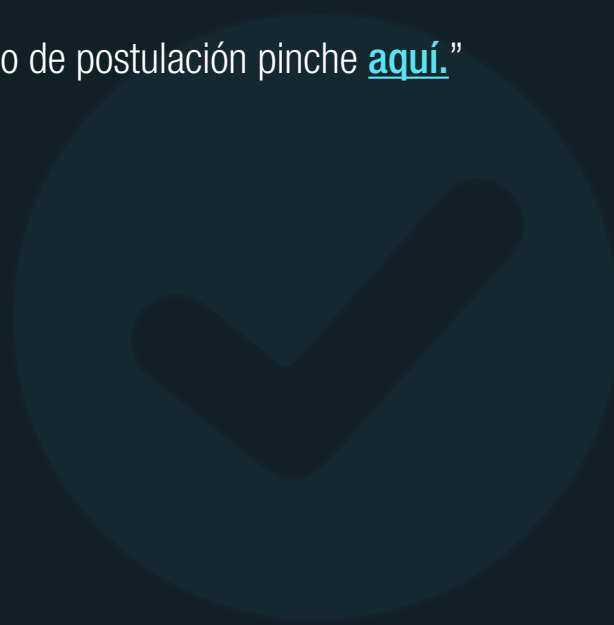
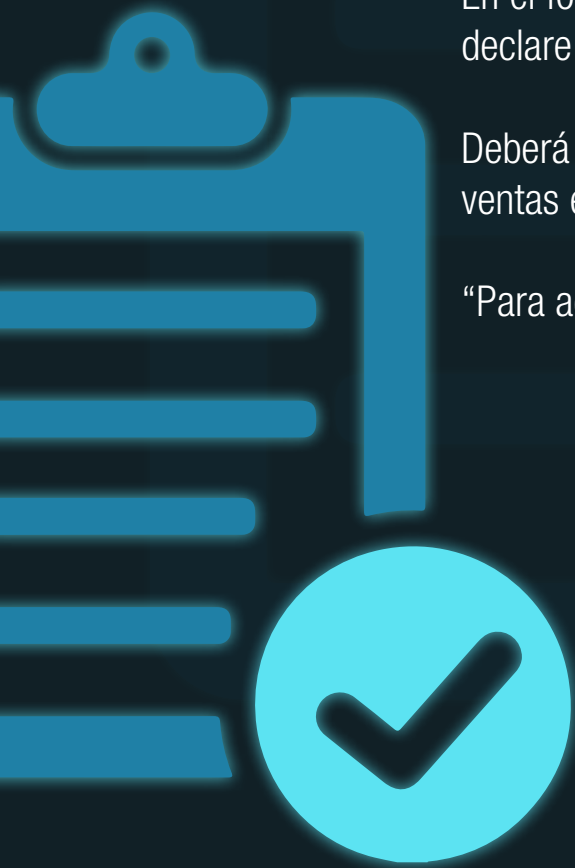
## 2. Postulación:

Deberá completar el formulario de postulación.

En el formulario deberá adjuntar una carta de motivación donde declare el interés y el compromiso para participar del curso.

Deberá adjuntar al menos un formulario 29 con movimiento de ventas en los últimos 24 meses.

“Para acceder al formulario de postulación pinche [aquí.](#)”



# REQUISITOS DE POSTULACIÓN Y APROBACIÓN

## 3. Admisibilidad:

Serán admisibles solo aquellas postulaciones que cumplan cabalmente con lo estipulado en el punto anterior.

**Fecha de inicio del taller: jueves 23 de septiembre.**

**Porcentaje de asistencia para obtención de certificación: 90%**





# DOCENTES



## **OSCAR ACUÑA PONTIGO**

Diseñador y Magíster en Diseño Estratégico  
Carrera de Diseño, Escuela de Arquitectura y Diseño UVM.

## **SEBASTIÁN PÉREZ-CANTO ORELLANA**

Licenciado en Ciencias de la Comunicación y Magíster© en  
Formación Pedagógica Universitaria  
Docente de la Escuela de Comunicaciones UVM

## **GALO HERRERA BAQUEDANO**

Ingeniero Comercial, Magister en Gestión de Organizaciones  
mención Marketing, Diplomado en Marketing Digital y Métricas,  
Diplomado en Docencia Universitaria.