Diplomatura en

MARKETING DIGITAL, E-COMMERCE Y AUTOMATIZACIÓN CON IA



INTRODUCCIÓN

El marketing digital, el comercio electrónico y la automatización se han convertido en pilares estratégicos para el crecimiento de negocios, marcas y profesionales en un entorno cada vez más competitivo y dinámico.

Hoy no alcanza con tener presencia en redes sociales: las organizaciones necesitan crear estrategias integrales, generar contenido relevante, posicionarse en buscadores, optimizar campañas y utilizar datos para tomar decisiones inteligentes con foco en la comprensión del cliente, la generación de valor y el desarrollo de estrategias orientadas a resultados reales.

Al mismo tiempo, la inteligencia artificial está transformando radicalmente la forma en que se crean campañas, se generan contenidos, se analizan métricas y se automatizan procesos comerciales, permitiendo aumentar productividad, mejorar resultados y escalar negocios digitales.

Esta diplomatura integra marketing digital, e-commerce, automatización e inteligencia artificial en un enfoque eminentemente práctico, orientado a la aplicación directa en negocios reales, emprendimientos y organizaciones.

El programa está diseñado para acompañar la evolución del alumno desde la construcción de presencia digital y contenido hasta la generación de clientes, automatización de procesos y optimización de resultados mediante IA.

Esta Diplomatura te ayudará a comenzar desde cero a desarrollar las habilidades necesarias para cumplir tus objetivos en Marketing Digital y trabajar con las siguientes herramientas y conocimientos, con una marcada orientación práctica:

- Estrategias de Marketing Digital
- Community Management y Social Media
- Creación de Contenido con IA
- Branding Digital y Storytelling
- Publicidad Digital (Meta Ads, TikTok Ads, Google Ads)
- SEO, GEO y Posicionamiento Digital
- Funnels de Conversión y Generación de Clientes
- Growth Marketing y Performance Marketing
- E-Commerce y Negocios Digitales
- Shopify, Tiendanube y Marketplaces
- Automatización de Marketing y Procesos Comerciales
- Inteligencia Artificial aplicada al Marketing
- Analítica Digital y Métricas (GA4, KPIs+)
- Email Marketing y Marketing Conversacional
- WhatsApp Business y Chatbots con IA
- UX y Optimización de Conversión (CRO)
- Social Commerce y Retail Media
- Estrategias de Fidelización y Customer Journey
- Herramientas y tendencias digitales 2026

ENFOQUE DEL PROGRAMA

El recorrido formativo se compone de tres cursos secuenciales que acompañan la evolución natural del marketing digital moderno:
Primero, el alumno aprende a construir presencia digital, crear contenido y desarrollar comunidades mediante redes sociales e inteligencia artificial.
Luego, incorpora herramientas para generar tráfico, captar clientes y optimizar campañas mediante publicidad digital, SEO y estrategias de crecimiento.
Finalmente, trabaja sobre e-commerce, automatización, analítica e inteligencia artificial aplicada para escalar resultados y desarrollar negocios digitales.
Esta lógica pedagógica permite pasar de:
presencia digital → generación de clientes → automatización y escalabilidad

¿POR QUÉ ESTUDIAR ESTA DIPLOMATURA EN LA UB?

- •Equipo docente con experiencia aplicada: Profesionales con experiencia en marketing digital, e-commerce, publicidad digital, inteligencia artificial, automatización y negocios digitales, con trayectoria en empresas, agencias y proyectos reales.
- •Certificación universitaria: Certificación en Marketing Digital, E-Commerce y Automatización con IA en la UB. La Universidad de Belgrano, sinónimo de excelencia universitaria, es una de las mejores universidades privadas de Buenos Aires, Argentina, y se encuentra en el TOP 100 de mejores Universidades de América del Sur, según la calificación de QS World University Rankings que evalúa a las 1500 mejores universidades del mundo.
- Acompañamiento profesional: A lo largo del programa, los participantes serán acompañados por especialistas que combinan conocimiento académico con experiencia práctica en marketing digital, e-commerce, automatización y desarrollo de negocios digitales

DIFERENCIAL DEL PROGRAMA

- Integración de Marketing Digital, E-Commerce, Automatización e Inteligencia Artificial.
- Formación práctica orientada a negocios reales y resultados concretos.
- Herramientas y tendencias utilizadas actualmente en empresas, agencias y marcas digitales.
- Equipo docente con experiencia aplicada en marketing digital, negocios digitales y transformación digital.
- Proyecto Integrador Final aplicado a un caso real.
- Certificación universitaria UB orientada a empleabilidad y transformación digital.

DESTINATARIOS

PERFIL PROFESIONAL

La diplomatura está dirigida a todas aquellas personas que deseen especializarse en Marketing Digital, Comercio Electrónico, Automatización y Negocios Digitales con Inteligencia Artificial. Orientada a:

- Emprendedores y dueños de negocios que busquen potenciar ventas, posicionamiento y crecimiento digital.
- Profesionales de marketing, comunicación y publicidad interesados en actualizarse en tendencias y herramientas digitales.
- Community Managers, creadores de contenido y Social Media Managers que quieran profesionalizar y escalar su trabajo.
- Freelancers y consultores que deseen incorporar servicios de marketing digital, automatización e inteligencia artificial.
- Responsables comerciales y equipos de ventas que quieran mejorar captación, conversión y fidelización de clientes.
- Profesionales de distintas áreas interesados en desarrollar competencias digitales aplicadas a negocios y proyectos.
- Personas que quieran iniciarse o desarrollarse profesionalmente en el mundo del marketing digital, el e-commerce y los negocios digitales.

OBJETIVOS

La Diplomatura tiene como objetivo que los participantes se profesionalicen y desarrollen competencias aplicadas en Marketing Digital, E-Commerce, Automatización e Inteligencia Artificial, incorporando herramientas, estrategias y metodologías utilizadas actualmente en el mercado.

A lo largo del programa, los participantes aprenderán a diseñar estrategias digitales, crear contenido, gestionar redes sociales, implementar campañas publicitarias, optimizar conversiones y utilizar métricas y datos para la toma de decisiones.

Asimismo, se trabajará sobre la integración de inteligencia artificial y automatización aplicada al marketing, permitiendo optimizar procesos, aumentar productividad y desarrollar negocios digitales más escalables y eficientes.

Al finalizar la diplomatura, los participantes contarán con herramientas para desempeñarse profesionalmente en áreas como:

- Marketing Digital
- Social Media
- Community Management
- Publicidad Digital
- E-Commerce
- Growth Marketing
- Automatización y Negocios Digitales

También permitirá potenciar emprendimientos, negocios y marcas personales mediante estrategias digitales orientadas a resultados concretos.

La diplomatura está orientada tanto a quienes buscan desarrollarse profesionalmente en el ecosistema digital como a emprendedores, freelancers y profesionales que quieran actualizarse en tendencias, herramientas e inteligencia artificial aplicada al marketing.

No se requieren conocimientos previos técnicos.

PROGRAMA ACADÉMICO

EJE 1-COMMUNITY MANAGEMENT, REDES SOCIALES Y CREACIÓN DE CONTENIDO CON IA

Construcción de presencia digital, contenido y comunidad utilizando inteligencia artificial aplicada.

INTRODUCCIÓN

Este curso aborda los fundamentos estratégicos y operativos del marketing digital desde la perspectiva de redes sociales, contenido y construcción de comunidad.

Los participantes aprenderán a desarrollar estrategias de comunicación digital, gestionar redes sociales y crear contenido relevante utilizando herramientas de inteligencia artificial.

A lo largo del curso se trabajará sobre storytelling, branding, planificación de contenidos y herramientas utilizadas actualmente por marcas, agencias y creadores digitales.

El enfoque es práctico y orientado a resultados, permitiendo aplicar lo aprendido desde la primera clase en negocios, emprendimientos o marcas personales.

OBJETIVOS

- Diseñar estrategias de contenido digital.
- Gestionar redes sociales profesionalmente.
- Crear contenido utilizando IA.
- Desarrollar comunidades digitales.
- Aplicar storytelling para marcas.
- Organizar calendarios de contenido.
- Implementar estrategias de engagement.
- Utilizar herramientas de IA generativa.
- Desarrollar presencia digital.

UNIDAD 1

INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL Y NEGOCIOS DIGITALES CON IA

En esta unidad se abordarán los fundamentos del marketing digital y los negocios digitales, comprendiendo la evolución del ecosistema digital y el impacto de la inteligencia artificial en las estrategias modernas de comunicación.

- Evolución del marketing digital.
- Modelos de negocios digitales.
- Plan de marketing digital.
- Marketing tradicional vs marketing digital.
- Ecosistema digital actual.
- Introducción a IA aplicada al marketing.
- Tendencias digitales 2026.
- Estrategias omnicanal.
- Casos reales de negocios digitales.

UNIDAD 2

ESTRATEGIA DIGITAL Y BRANDING CON IA

Se trabajará sobre estrategia digital, branding, posicionamiento y construcción de identidad digital, incorporando herramientas de IA generativa para análisis, personalización y creatividad.

- Estrategia digital.
- Branding digital.
- Funnel de conversión.
- Customer Journey.
- Identidad de marca.
- Storytelling.
- IA aplicada a branding.
- Omnicanalidad.
- Briefs y análisis con IA.

UNIDAD 3

COMMUNITY MANAGEMENT Y CREACIÓN DE CONTENIDO

Los participantes aprenderán a gestionar redes sociales y desarrollar contenido para distintos formatos y plataformas, integrando IA generativa para texto, imagen y video.

- Community Management.
- Social Media Management.
- Planificación editorial.
- Calendario de contenidos.
- TikTok e Instagram.
- Creator Economy.
- Influencer Marketing.
- IA generativa para contenido.
- Viralización y engagement.

UNIDAD 4

HERRAMIENTAS DE IA PARA CONTENIDO Y SOCIAL MEDIA

Se trabajará sobre herramientas de inteligencia artificial aplicadas a creación de contenido, creatividad, productividad y optimización de redes sociales, incorporando soluciones utilizadas actualmente por creadores, marcas y agencias.

- Gemini, ChatGPT y Claude aplicados al marketing.
- IA para generación de copies.
- IA para diseño e imágenes.

- IA para video y reels.
- Automatización de contenido.
- Prompts para redes sociales.
- Calendarios con IA.
- Productividad para Community Managers.
- Casos reales de contenido con IA.

EJE 2 - PUBLICIDAD DIGITAL, SEO Y CÓMO CONSEGUIR CLIENTES CON IA

Estrategias de captación, tráfico y crecimiento mediante publicidad digital, SEO y herramientas de inteligencia artificial.

INTRODUCCIÓN

Este curso se centra en el crecimiento digital y la generación de clientes mediante publicidad, posicionamiento y estrategias de captación.

Los participantes aprenderán a implementar campañas en Google y redes sociales, optimizar posicionamiento en buscadores y desarrollar funnels de conversión.

También se incorporarán herramientas de Growth Marketing, Performance Marketing y automatización aplicada a campañas.

El enfoque es práctico y orientado a resultados concretos, utilizando herramientas y metodologías del mercado actual.

OBJETIVOS

- Crear campañas publicitarias.
- Generar tráfico digital.
- Aplicar SEO y GEO.
- Posicionar marcas y negocios.
- Diseñar funnels de conversión.
- Implementar estrategias de captación.
- Utilizar IA en campañas.
- Analizar métricas y resultados.
- Generar clientes y ventas.

UNIDAD 1

PUBLICIDAD DIGITAL Y PERFORMANCE MARKETING

En esta unidad se trabajará sobre publicidad digital, campañas pagas y estrategias de performance para optimizar resultados y conversiones.

- Publicidad digital.
- Google Ads.
- Meta Ads.
- TikTok Ads
- Performance Marketing.
- Segmentación.
- ROAS.
- Remarketing.
- Optimización de campañas.

UNIDAD 2

SEO, SEM Y GEO / AEO

Se abordarán estrategias de posicionamiento en buscadores tradicionales y generativos, incorporando herramientas y tendencias de SEO 2026.

- SEO On Page.
- SEO técnico.
- Keywords.

- Google Search Console.
- SEM.
- GEO / AEO.
- AI Overviews.
- ChatGPT Search.
- Citation Share.

UNIDAD 3

GROWTH MARKETING Y CONVERSIÓN

Los participantes aprenderán frameworks y herramientas de Growth Marketing para optimizar adquisición, conversión y crecimiento.

- Growth Marketing.
- Framework AARRR.
- North Star Metric.
- CRO.
- Funnels.
- Landing Pages.
- A/B Testing.
- Hotjar y Clarity.
- Product Led Growth.

UNIDAD 4

SOCIAL COMMERCE Y NUEVAS EXPERIENCIAS DIGITALES

Se abordarán nuevas tendencias de social commerce, contenido interactivo y experiencias digitales orientadas a conversión y engagement en redes sociales y plataformas digitales.

- Instagram Shop.
- TikTok Shop.
- Social Commerce.
- Shoppable Content.
- Live Commerce.
- Creator Economy.
- Influencer Collaboration.
- Tendencias digitales 2026.
- Experiencias interactivas de marca.

EJE 3 - E-COMMERCE, AUTOMATIZACIÓN Y NEGOCIOS DIGITALES CON IA

Optimización de resultados, automatización y escalabilidad de negocios digitales mediante inteligencia artificial y analítica.

INTRODUCCIÓN

Este curso aborda la etapa de optimización y escalabilidad de negocios digitales, incorporando herramientas de analítica, automatización e inteligencia artificial.

Los participantes aprenderán a gestionar tiendas online, medir resultados, automatizar procesos y tomar decisiones basadas en datos.

Se trabajará sobre plataformas líderes del mercado, estrategias de e-commerce y automatización de marketing.

El enfoque es práctico y orientado a la aplicación inmediata en negocios reales.

OBJETIVOS

- Gestionar tiendas online.
- Implementar automatizaciones.
- Analizar métricas digitales.
- Utilizar herramientas de IA.
- Optimizar conversiones.
- Aplicar analítica digital.
- Escalar negocios digitales.
- Diseñar estrategias de retención.
- Automatizar campañas y procesos.

UNIDAD 1

E-COMMERCE Y MARKETPLACES

En esta unidad se trabajará sobre creación y gestión de tiendas online, marketplaces y retail media.

- E-commerce.
- Shopify.
- Tiendanube.
- VTEX.
- Mercado Libre.
- Mercado Ads.
- Amazon Ads.
- UX para e-commerce.
- Medios de pago LATAM.

UNIDAD 2

ANALÍTICA DIGITAL Y GA4

Los participantes aprenderán a medir resultados, interpretar métricas y desarrollar reporting ejecutivo utilizando herramientas actuales.

- Google Analytics 4.
- KPIs.
- Visualización de métricas y dashboards.
- Reporting ejecutivo.
- Reporting y análisis de resultados.
- Métricas digitales.
- Analítica digital.
- Interpretación de datos.
- Toma de decisiones con datos.

UNIDAD 3

AUTOMATIZACIÓN E IA APLICADA

Se abordarán herramientas y estrategias para automatizar procesos comerciales y campañas de marketing utilizando inteligencia artificial, automatización conversacional y herramientas digitales utilizadas actualmente por empresas y negocios digitales.

- Automatización de marketing.
- HubSpot.
- Journeys automatizados.
- IA aplicada a campañas.
- Automatización de emails.
- WhatsApp Business y WhatsApp API.

- Marketing conversacional.
- Chatbots con IA.
- Segmentación avanzada y personalización

UNIDAD 4

PRIVACIDAD, COOKILESS Y PROYECTO FINAL

Se trabajará sobre tendencias actuales vinculadas a privacidad digital, medición, nuevas formas de publicidad y adaptación de estrategias digitales en un entorno de transformación tecnológica.

- Tendencias de privacidad digital.
- Nuevos escenarios sin cookies.
- Datos y audiencias digitales.
- Herramientas de medición y seguimiento.
- Cambios en plataformas y publicidad digital.
- Estrategias orientadas a privacidad y confianza.
- Proyecto Integrador Final.
- Presentación profesional.
- Caso real aplicado.

DIRECCIÓN ACADÉMICA Y CUERPO DOCENTE

Flavio Berceruelo · Director Académico

Especialista en Marketing. Director de BA Educación Ejecutiva & Academia Digital BA Coding School. Director de diversos posgrados de Marketing y Negocios Digitales.
Licenciado en Administración (Universidad de Buenos Aires), cursó la Maestría en Psicología Organizacional y Empresarial en la Universidad de Belgrano.
Se desarrolló en empresas privadas líderes en puestos directivos. Consultor y asesor de empresas y organizaciones en cámaras empresariales (IDEA, APYME, Escuela Española de Negocios), capacitando a más de 300 empresas de Argentina y del Exterior.
Conferencista Internacional. Se desempeñó en diversas universidades UBA, UCES, UB, IUEAN, en materias de Marketing, Estrategias de Negocios y Dirección General.
Coautor del libro "La Dirección de las organizaciones: De la Teoría a la Práctica", presentado en la Universidad de Buenos Aires.

CUERPO ACADÉMICO

Laura Alumni

Liderazgo de áreas Digitales en Microsoft, Telmex, Claro y HSBC.
Más de 20 años de experiencia en Negocios y Marketing Digitales.
Regional Marketing & Product Manager en Bumeran.
Gerenta Digital en Club LA NACIÓN.
Licenciada en Ciencias de la Comunicación UBA.
Speaker y capacitadora en MBA UP, Digital House, CACE, AMDIA, Om Latam, In Company.

Pablo Croci

Gerente de Marketing Online en FOX Latin American Channels para los canales FOX, FX, NAT GEO y MUNDOFOX para Latam y Brasil.
En Coursera, creador junto a IAE-AUSTRAL la especialización en Marketing Digital.
Mentor Oficial en Google Developers, profesor especialista en Digital House, periodista en temas digitales especializado en contenidos, marketing, redes sociales y colaborador de los principales medios de la Argentina y España (Clarín, La Nación, El País, Soitu).
Profesor en BA Coding School.

Nicolas Llambías

Gerente de Marketing y Producto para Microsoft.
Licenciado en Comunicación (UCA).
Certificate in Customer Centric Marketing en Kellogg School of Management (USA).
Certificate in Running Lean Mastery y Start Up Development (ITBA).
Advisor de StartUps (B2C, B2B, B2B2C).
Profesor, Tutor y Jurado de tesis en MBA Universidad de Palermo.

Mariel Vilche

Gerente de E-commerce y Marketing Digital en KOSIUKO, HERENCIA CUSTOM GARAGE, CASA CHIC.
Master en Marketing y Comunicación (UDESA).
Posgrado Project Management (UADE).
Licenciatura en Diseño de indumentaria (UP).
Especialista en plataformas como Shopify y Magento (Adobe Commerce).
Experiencia en la gestión integral 360° del negocio digital:
Estrategia comercial, planificación y ejecución.
Presupuestos publicitarios y orgánicos para atraer tráfico y aumentar ventas.
Coordinación de catálogo, stock y promociones.
Optimización continua de UX, conversión y performance.
Integración de herramientas con IA para escalar resultados sin perder calidad.

Sandra Jaramillo

Revenue & GTM Leader | Fundadora del Método MAPA
Líder comercial con más de 15 años de trayectoria escalando empresas tecnológicas B2B SaaS en Latinoamérica.
Especialista en arquitectura operativa y transformación digital, con foco en la integración de Inteligencia Artificial para maximizar la eficiencia de equipos de Marketing, Ventas y Customer Success.
Profesora invitada en ITBA, AMVO México y Universidad del Este.
Speaker en UBA, CACE, Coderhouse, Digital House e IAB (Argentina, Perú y Colombia). Licenciada en Marketing con posgrado en Gestión de Tecnología e Innovación y formación en Data Science Aplicada al Negocio.

Rafael Costantini

Gerente de Operaciones Ecommerce Newsan.
A cargo de las operaciones de los Marketplaces y e-commerce de las marcas del grupo como Atma, Noblex, Philco & Siam más marcas de terceros como Motorola & LG.
Actualmente lidera el área de Operaciones de ecommerce en Newsan con un equipo de 20 personas dividido en Logística, CX, Medios de Pago & Conciliaciones, y PO por Integraciones.
En los últimos años se ha especializado en e-commerce con foco en:

- Ventas
- Prevención de Fraude
- Medios de Pago
- Logística
- Customer Experience
- Lic. en Comunicación Periodística (UCA).

**Los módulos podrán ser dictados por uno o varios de los docentes mencionados, sin un orden específico.*
La Universidad se reserva el derecho de modificar el cuerpo docente según lo considere necesario.

CONSIDERACIONES GENERALES

FECHAS, MODALIDAD, APROBACIÓN Y CERTIFICACIÓN

Inicia	Finaliza	Cursada	Duración
17 de Mayo de 2027	6 de Diciembre de 2027	Lunes de 19 a 21:30 h.	64 horas

Modalidad

Clases online y sincrónicas, por la plataforma Zoom.

Aprobación

Los requisitos para la aprobación son los siguientes:

- Asistencia mínima: 75 % de las clases.
- Realización de un trabajo de aplicación.

Proceso de Admisión

- Ficha de inscripción
- Copia del título de grado (si posee)
- Copia del documento de identidad

Calendario

- Se contempla receso invernal del 19 al 30 de Julio.
- El calendario académico puede variar en caso de coincidir con algún feriado.

CERTIFICACIÓN

La Universidad de Belgrano extenderá el respectivo certificado de aprobación, a quienes cumplan con las evaluaciones y/o trabajos finales. Caso contrario solo se emitirá un certificado de asistencia.

**Los certificados correspondientes serán emitidos en formato digital, previa verificación de la asistencia, la aprobación y el pago total de la capacitación.*

**Todos nuestros programas requieren un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. La Universidad se reserva el derecho de posponer o cancelar el inicio de la actividad si no se alcanza el número mínimo de inscripciones al cierre del período de matriculación.*

Educación Continua
y Formación Ejecutiva

011-2273-2893

educacion_continua.ub

DECFE.UB

educacion.continua@ub.edu.ar