

MARKETING

Diplomatura en
**Marketing Digital,
E-Commerce y
Automatización con IA**

CICLO 2026

UB

Educación Continua
y Formación Ejecutiva

Aprende a crear estrategias, generar contenido y escalar negocios digitales mediante Marketing Digital, E-Commerce e Inteligencia Artificial.

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

¿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.

DESTINATARIOS

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.

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

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.

PLAN DE ESTUDIO

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.

DIRECTOR ACADÉMICO

FLAVIO BERCUUELO

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

INICIO

18 de agosto de 2026

FINALIZACIÓN

31 de marzo de 2027

DÍAS Y HORARIO

Martes de 19 a 21:30 h.

DURACIÓN

El curso completo tiene una duración de 64 horas reloj distribuidas en 21 encuentros semanales.

- *La modalidad de la cursada es ONLINE y sincrónica (clases en vivo y en directo por plataforma ZOOM)*
- *El calendario puede variar de existir algún feriado.*

MODALIDAD

21 encuentros de clases virtuales de agosto a marzo, online sincrónicas semanales por Zoom (de 19:00 a 21:30 hs) para un desarrollo práctico, más formación online asincrónica en Campus Virtual con acceso 24/7.

(En enero y febrero: tramo virtual en campus con contenidos orientados a la consolidación de aprendizajes. Contarás con materiales de apoyo, cápsulas y acompañamiento académico constante, permitiéndote manejar tus tiempos durante el verano y retomar las clases en vivo por Zoom en marzo).

APROBACIÓN

- Realización de un trabajo de aplicación.
- 75% de Asistencia

DOCUMENTACIÓN

Presentar la solicitud de inscripción, título de grado (en caso de poseerlo) y fotocopia del documento de identidad.

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.

NOTA: Los certificados correspondientes serán emitidos en formato digital, previa verificación de la asistencia, aprobación y 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.