

Taller de Manejo de Redes Sociales para el emprendedor

Sílabo

1. Datos informativos:

1.1. **Curso:** Taller de Manejo de Redes Sociales para emprendedores

1.2. **Total de horas:** 12 horas

1.3. **Modalidad:** Virtual

1.4. **Área temática:** Marketing

1.5. **Público al cual va dirigido:** Emprendedores, profesionales, ejecutivos y empresarios que tengan el interés de iniciar o expandir un negocio, dándole presencia a través del uso de internet, desarrollando estrategias y usabilidad en la web 2.0 y redes sociales

Pre- requisitos: Conexión estable de internet y conocimiento y manejo de navegadores

2. Fundamentación:

El contexto ha cambiado desde la aparición del internet en las relaciones de consumo. Ahora tenemos a un consumidor informado que interactúa con la marca y que busca en la web y en las redes sociales información de los productos que ofrece el mercado. Ante esto las empresas tienen que diseñar e implementar una estrategia en redes sociales y web 2.0 para generar posicionamiento, capturar potenciales clientes y fidelizarlos.

3. Objetivos:

3.1. **Objetivo general:** Capacitar profesionalmente a los participantes en las disciplinas relacionadas con el planeamiento, dirección, operación y evaluación de negocios por internet, mediante el uso de las herramientas digitales vigentes.

3.2. Objetivos específicos:

- Aprender las técnicas de gestión y las estrategias más efectivas en redes sociales y Web 2.0 con el objetivo generar campañas efectivas para obtener la fidelidad, retención y satisfacción del cliente y traducir todo esto en ventas.
- Diseñar el un Plan Estratégico en Redes Sociales para capturar y fidelizar clientes y darles contenido de valor, buscando las tendencias del mercado innovando.

4. Contenidos:

4.1 Business Model Canvas: Mediante esta herramienta crearemos y conoceremos nuestro emprendimiento digital.

4.2 Redes Sociales:

En este bloque veremos diversos casos y haremos una práctica sobre los temas visto en clase.

- Ecosistema Digital
- Buyer Persona
- Personalidad de la marca
- Tendencias.

4.3 Facebook

- Algoritmo FB.
- Facebook Studio.
- Estadísticas y análisis.
- Tipos de anuncios.
- Herramientas y recursos gratuitos.

4.4 Instagram

- Algoritmo IG.
- Estadísticas y análisis.
- Influenciadores.
- Tipos de anuncios.
- Herramientas y recursos gratuitos.
- Creación y planificación de contenidos.

4.5 Youtube

- Algoritmo Youtube.
- Youtube Studio.
- Youtube Analytics.
- Copyright en YouTube.
- SEO para Videos.
- Herramientas y recursos gratuitos.

4.6 Plan de Redes Sociales

En base a lo aprendido en clase, desarrollaremos estrategias y contenidos para desarrollar una campaña en redes sociales y que nos permita llegar a nuestro público objetivo.

5. Metodología:

La metodología es teórico-práctica, haciendo énfasis en las habilidades prácticas por medio de una enseñanza pragmática de estudio de casos y dirigiéndonos de manera directa y constante a las herramientas digitales, los alumnos podrán seguir al docente desde sus computadoras.

Los talleres se llevarán a cabo dentro del salón y para ello se usarán las herramientas digitales disponibles en el aula.

Al final de la clase los alumnos presentarán un trabajo final, un Plan de Redes sociales enfocado a su emprendimiento digital, aplicando todo lo aprendido en clase.

6. Evaluación:

- Trabajo final (50%)
- Trabajos de cada sesión (40%)
- Participación (5%)
- Asistencia (5%)

7. Certificación:

INFOPUC otorgará un certificado digital a los alumnos que aprueben con una nota mayor o igual a 11; caso contrario podrán solicitar una constancia de participación en el curso. La constancia de participación se otorga cuando el alumno ha cumplido con la presentación de todas las actividades calificadas indicadas en el sistema de evaluación del curso (tareas, trabajos, exámenes, foros calificados, etc.).

TÉRMINOS Y CONDICIONES

1. Antes de realizar su inscripción lea detenidamente los pre-requisitos exigidos en el presente caso. Recuerde que es responsabilidad del participante el cumplimiento de estos.
2. Si usted desea aplicar a un **descuento INFOPUC**, deberá presentar el carné respectivo que lo identifique como beneficiario del descuento (carné universitario, carné de trabajador PUCP, fotocheck de la empresa en convenio, etc.)
3. Usted puede realizar el pago vía Internet, en cualquier ventanilla del Banco Continental, BCP, Scotiabank e Interbank. La modalidad de pago elegida deberá indicarla al momento de su inscripción.
4. La inscripción no implica la **reserva de vacante**, se considera a todas las personas que se han registrado como potenciales participantes y se **contempla matriculados** a aquellos que **cancelen** el importe del curso hasta completar las vacantes designadas.
5. INFOPUC se reserva el derecho de realizar **cambios en la programación** de este curso además de retirarlo de su programación si este no cumple el mínimo de participantes exigido para el inicio.
6. (*) Para acceder al beneficio ASOCEGRE deberá presentar su constancia de socio hábil el cual lo podrá descargar del Campus Virtual / Página Persona / Asociación de Egresados y Graduados / Documentos de Pago / CONSTANCIA DE SOCIO HABIL. El link de constancia de socio hábil solo se emite para aquellos asociados que se encuentren hábiles.
7. Los colaboradores de empresas en convenio y sus familiares directos (padres e hijos), podrán acceder a un **descuento del 10%**, para ello deben acreditarlo enviando a extension-infopuc@pucp.pe, una copia scaneada de su fotocheck vigente.
8. Las empresas en convenio son: Haug, Saga Falabella, Grupo ATV, Banco de Comercio, Basf, Adm. Andina Perú, Overall, Entel y Backus.
9. La certificación otorgada por INFOPUC, es digital cuenta con la validez y respaldo de INFOPUC y la Pontificia Universidad Católica del Perú, de acuerdo a la disposición de la **SUNEDU**.