



Vicerrectoría de Gestión y Relacionamiento Empresarial

Propuesta Académica

AIFEC

Asociación Colombiana de Industria de Ferias, Congresos,
Convenciones y Actividades Afines.

Diplomado en Estrategias para el éxito empresarial: planificación, eventos y marketing logístico

OBJETIVO GENERAL

Proporcionar a los participantes una formación integral en las áreas clave de la planeación estratégica, la producción de eventos, el marketing digital, el mercadeo estratégico y la logística, con el fin de desarrollar habilidades sólidas y competencias prácticas que les permitan diseñar, implementar y gestionar estrategias empresariales efectivas y competitivas en un entorno empresarial cambiante y altamente competitivo.



Trayectoria de formación			
Técnico laboral por competencias			
Diplomado en Estrategias para el éxito empresarial: Planificación, eventos y marketing Logístico 128 horas 4 créditos			
I Planeación estratégica	II Producción de eventos	III Marketing digital y mercadeo estratégico	IV Logística
32 horas	32 horas	32 horas	32 horas
1 crédito	1 crédito	1 crédito	1 crédito

Curso I: Planeación estratégica

- Presupuesto: Gestión de proveedores (4 horas)
- Contratación: Negociación y costeo (4 horas)
- Gestión de la sostenibilidad: empresarial y ambiental (2 horas)
- Indicadores: Habilidades directivas (2 horas)
- Normatividad: permisos, parte legal, tramites (3 horas)
- Módulo internacional:
 - Interculturalidad aplicada en el ámbito de los eventos profesionales (4 horas)
- Estudios de casos: organización de salones profesionales europeos (4 horas)
- Organización affaires events (3 horas)
- Gestión de conflictos (2 horas)
- Evaluación y control de la experiencia del cliente (2 horas)
- Marketing experiencial (2 horas)





Curso II: Producción de eventos

- Pre producción y producción de eventos (8 horas)
Diseño y proyección del evento.
Organigrama.
Presupuestos y seguros.
- Ejecución asertiva de eventos: (20 horas)
Sonido.
Iluminación y efectos.
Audiovisual
Operación de eventos alternativos, protocolo (4 horas)

Curso III: Marketing digital y mercadeo estratégico

- Fundamentos del Marketing Digital (6 horas)
 - Introducción al marketing digital.
 - Identificación de audiencias objetivo.
 - Desarrollo de buyer personas.
 - Ejercicio práctico: Creación de perfiles de audiencia utilizando herramientas de análisis de datos.
- Estrategias de Contenido Digital (6 horas)
 - Creación de contenido relevante y atractivo.
 - SEO y optimización de contenido.
 - Marketing de contenidos y storytelling.
 - Ejercicio práctico: Desarrollo de un plan de contenido para un evento específico.
- Social Media Marketing (6 horas)
 - Plataformas de redes sociales relevantes para eventos.
 - Estrategias de engagement y conversación.
 - Publicidad en redes sociales.
 - Ejercicio práctico: Creación y gestión de una campaña publicitaria en redes sociales para un evento.



Curso III: Marketing digital y mercadeo estratégico



- **Analítica y Medición de Resultados (6 horas)**
Herramientas de analítica digital.
Interpretación de datos y métricas clave.
Optimización de estrategias basada en datos.
Ejercicio práctico: Análisis de datos de una campaña de marketing digital y ajuste de estrategias.
- **Mercadeo Estratégico para Eventos (4 horas)**
Diseño de experiencias de marca.
Integración de estrategias digitales y tradicionales.
Gestión de la reputación online.
Ejercicio práctico: Desarrollo de una estrategia integral de marketing para un evento.
- **Integración de IA en el Marketing Digital (4 horas)**
Aplicaciones de inteligencia artificial en marketing.
Personalización y automatización de procesos.
Tendencias emergentes en IA para marketing.
Ejercicio práctico: Implementación de herramientas de IA para mejorar una estrategia de marketing digital.

Curso IV: Logística

- Caracterización del evento y entorno (4 horas)
- Recursos (4 horas)
- Cronograma, actores y plan de contingencia (4 horas)
- Plan Operativo: Actividades previas de ejecución y de cierre (8 horas)
- Cerramientos e innovación en controles (4 horas)
- Gestión de riesgo en concentraciones de personas (8 horas)





Propuesta académica

Metodología	Modalidad	Intensidad horaria total	Días de capacitación por semana	Intensidad horaria por sesión	Horario por sesión	No. de sesiones por semana	Cantidad de grupos	No. mínimo de participantes por grupo
30% Teórico 70% Práctico	Sincrónico online	128 horas (Diplomado) 32 horas (Cada curso)	Martes y jueves	4 horas	Por definir	2 sesiones	Por definir	13



Propuesta económica

No. de participantes	Valor por participante por Curso	Valor por participante del Diplomado
13	\$ 710.000	\$ 2.584.000



Uniempresarial

Fundación Universitaria Empresarial

Una filial de:



**Cámara
de Comercio
de Bogotá**