



CURSO:

Posicionamiento Global y Plataformas Digitales para Emprendedores

Tu marca en el mundo: estrategias digitales para crecer sin fronteras.



Duración: 25 horas.

Días y horarios:

Del 17 de octubre al 14 de noviembre de 2025.

Viernes de 19.00 a 21.00 Hs.

Localización: Modalidad Virtual.

Aranceles:

Externos:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$100.000.- o 2 cuotas de: \$72.000.-

Socios Club La Nacion / Clarín 365:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$90.000.- o 2 cuotas de: \$60.000.-

Comunidad UAI:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$70.000.- o 2 cuotas de: \$54.000.-

Extranjeros no residentes en Argentina*:

Matrícula: USD 30.-

Contado: USD 100.- o 2 cuotas de USD 72.-

(*) Los aranceles de la actividad comprenden únicamente los conceptos de matrícula y cuota. Todo impuesto, tasa o contribución asociada a los pagos en dólares estadounidenses que pudiera ser aplicada por el país de origen, así como cualquier otra suma que se adicione en virtud de las tarifas vigentes en la entidad bancaria al momento de realizar la transacción, queda a exclusivo cargo del alumno.

Dirigido a:

- Emprendedores con proyectos en marcha o en fase de diseño.
- Profesionales independientes que deseen posicionar su marca personal.
- Estudiantes y egresados con interés en innovación, marketing o negocios internacionales.
- Participantes de programas de incubación, economía social o desarrollo productivo.
- Equipos de pymes que busquen herramientas para internacionalización.

Objetivos:

- Diseñar una estrategia digital internacional coherente y escalable.
- Implementar prácticas de SEO/SEM multilingüe y segmentado.
- Comprender el uso de marketplaces internacionales como canales de venta.
- Crear contenidos digitales relevantes para audiencias globales.
- Medir resultados y optimizar campañas de posicionamiento internacional.

Beneficios del curso:

- Herramientas actualizadas y aplicables desde el primer día.
- Casos reales y ejemplos de campañas globales exitosas.
- Tutorías personalizadas para adaptar la estrategia a cada emprendimiento.
- Certificación universitaria.
- Acceso a guías prácticas de plataformas, SEO internacional, y segmentación.

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de:

- Diseñar e implementar un sitio web orientado a mercados internacionales.
- Gestionar campañas SEO/SEM multilingües y segmentadas por región.
- Administrar su marca en redes sociales globales como LinkedIn, TikTok o Instagram.
- Vender en marketplaces internacionales como Amazon, Etsy o Alibaba.
- Desarrollar contenidos digitales estratégicos para atraer y fidelizar clientes internacionales.
- Interpretar métricas clave para tomar decisiones de marketing global.

Fundamentación:

La digitalización ha democratizado el acceso a mercados internacionales, permitiendo que pequeñas marcas, emprendimientos y profesionales puedan **posicionarse globalmente sin estructuras físicas**. Sin embargo, lograr visibilidad, reputación y ventas en contextos multiculturales requiere una estrategia digital adaptada, multilingüe y técnicamente sólida.

Este curso brinda herramientas para diseñar, implementar y optimizar una **presencia digital internacional**, aprovechando plataformas de e-commerce, motores de búsqueda, redes sociales y contenidos estratégicos. También se aborda el uso de marketplaces globales, automatización, segmentación publicitaria internacional y métricas clave para evaluar el impacto. Ideal para quienes buscan transformar su marca local en una presencia globalmente competitiva.

Contenidos:

Plataformas digitales y posicionamiento global

Estrategias de presencia digital: sitio web multilingüe, SEO internacional.

Uso de redes sociales para internacionalización: Instagram, TikTok, LinkedIn.

Reputación online y feedback internacional.

E-commerce y marketplaces internacionales

Principales plataformas: Amazon, Etsy, Alibaba, Mercado Libre Internacional.

Gestión de catálogos, medios de pago, stock y entregas.

Estrategias de entrada progresiva a marketplaces globales.

Marketing de contenidos e inbound marketing

Contenido de valor para audiencias internacionales.

Blogs, videos, ebooks y webinars como herramientas de atracción.

Embudos de conversión multilingües y automatización.

SEO/SEM y publicidad digital

Optimización para buscadores (Google, Baidu, Bing).

Publicidad digital (Meta Ads, Google Ads) segmentada por región y cultura.

Métricas y KPIs clave en campañas de expansión digital.

Duración:

25 horas totales (5 horas semanales entre el encuentro sincrónico y el apoyo asincrónico en plataforma).

1 lectura o video (60 min).

1 actividad o foro (60 min).

1 tarea, resumen o cuestionario (60 min).

Calendario de encuentros:

17/10

24/10

31/10

07/11

14/11

Director:

Lic. Ariel Santangelo.

Lic. En publicidad (unlz) - Posgrado en sociología y economía (uba) - diplomatura académica en docencia universitaria - director ejecutivo enoc - gestión educativa - docente investigador universitario (uai - udemm).