Modalidad **VIRTUAL**

Ciencia de la Comunicación UAI



2027

CURSO

Marketing de contenidos, SEO y Automatización

Planificá contenidos persuasivos, posicioná una marca en buscadores y automatizá la comunicación con clientes.

(*) Como requisito general, los participantes deberán contar con estudios secundarios completos o encontrarse cursando los últimos años del nivel medio, garantizando así que dispongan de la formación básica necesaria para sostener procesos de aprendizaje en el marco de la educación continua universitaria, que requieren autonomía, reflexión crítica y aplicación práctica de los contenidos.

+54 9 11 2660 3030 / +54 9 11 5594 9903

Duración: 15 horas.

Días y horarios:

Del 28 de agosto al 25 de septiembre de 2027.
Sábados de 09.00 a 12.00 Hs.

Aranceles:

Externos:
Matrícula: $85.000.-
Contado: $198.000.- o 2 cuotas de $110.000.-

Comunidad UAI*/ADEEPRA/VANEDUC:
Matrícula: $85.000.-
Contado: $138.600.- o 2 cuotas de $77.000.-

Club La Nación/Clarin 365:**
Matrícula: $85.000.-
Contado: $158.400.- o 2 cuotas de $88.000.-

Extranjeros no residentes en Argentina*:**
Matrícula: USD 65.-
Contado USD 150.- o 2 cuotas de USD 83.-

(*) Alumnos, graduados, y/o familiares directos.
(**) Suscriptores y/o familiares directos de los titulares de las credenciales.
(***) 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, comerciantes, profesionales independientes, periodistas, responsables de comunicación y marketing, redactores y creadores de contenido, estudiantes y personas interesadas en generar contenidos y clientes potenciales para marcas y negocios.

Requisitos de admisión:

- Tener conocimientos básicos de herramientas digitales (navegación web, redes sociales).
- Interés en el periodismo, la comunicación o la gestión de redes sociales.

Cronograma de encuentros:

Clase 1 – 28.08.2027: Fundamentos y planificación del marketing de contenidos.
Clase 2 – 04.09.2027: Contenidos persuasivos y redacción para web.
Clase 3 – 11.09.2027: SEO: palabras clave y posicionamiento orgánico.
Clase 4 – 18.09.2027: Email marketing y newsletters.
Clase 5 – 25.09.2027: Automatización de marketing y flujos de trabajo con IA.

Total: 5 encuentros de 3 horas (15 Hs. reloj).
Todas las clases se dictan los sábados de 09:00 a 12:00 hs.

Beneficios:

El participante aprenderá a planificar y producir contenidos persuasivos, posicionarlos en buscadores y automatizar la comunicación con sus clientes.

Objetivos:

Comprender los principios del marketing de contenidos y del inbound marketing. Planificar contenidos según los objetivos y el embudo de conversión, con calendario editorial multicanal. Redactar contenidos persuasivos y para web, con apoyo de IA y control editorial. Aplicar SEO on page e investigar palabras clave para el posicionamiento orgánico. Diseñar newsletters y campañas de email marketing, respetando la protección de datos personales. Automatizar secuencias y flujos de nutrición de leads con herramientas sin código.

Resultados de aprendizaje:

- Elaborar un plan de marketing de contenidos con objetivos, calendario editorial multicanal y matriz de contenidos.
- Redactar piezas persuasivas y optimizadas para web, con apoyo de IA y control editorial.
Investigar palabras clave y optimizar títulos, descripciones y estructura de un artículo para SEO.
- Diseñar newsletters y un flujo de bienvenida automatizado para nutrir leads.

Resultados esperados:

Al finalizar, los participantes podrán planificar una estrategia de contenidos alineada con los objetivos y el embudo de conversión de una marca.

Podrán redactar y optimizar contenidos para web, diseñar newsletters y medir sus resultados.

Integrarán estos conocimientos en un flujo automatizado de bienvenida que nutra y convierta clientes potenciales.

Enfoque general:

El curso aborda el marketing de contenidos como estrategia para atraer, convertir y fidelizar audiencias. Parte de los principios del inbound marketing y la planificación de contenidos según el embudo de conversión, y avanza sobre la redacción persuasiva y para web, el storytelling, y la producción de blogs, ebooks, newsletters, videos e infografías con apoyo de IA y control editorial. Incluye SEO, investigación de palabras clave y posicionamiento orgánico, email marketing, lead magnets y automatización de marketing con flujos de trabajo sin código. Se desarrolla con talleres prácticos.

Contenidos:

Clase 1 – 28.08.2027: Fundamentos y planificación del marketing de contenidos.
Qué es el marketing de contenidos y por qué es clave. Principios del inbound marketing. Objetivos: branding, generación de leads y fidelización. Contenido y embudo de conversión. Plan de marketing de contenidos paso a paso. Calendario editorial multicanal y matriz de contenidos.

Clase 2 – 04.09.2027: Contenidos persuasivos y redacción para web.
Redacción persuasiva y storytelling para conectar emocionalmente. Producción de blogs, ebooks, newsletters, videos e infografías. Redacción para web: estructura, titulares y lectura rápida. Producción asistida por IA con control editorial. Taller: pieza de contenido persuasivo para un blog.

Clase 3 – 11.09.2027: SEO: palabras clave y posicionamiento orgánico.
SEO on page e intención de búsqueda. Investigación de palabras clave. Optimización de títulos, descripciones y estructura de los contenidos. Cómo cambian las búsquedas con respuestas generadas por IA. Herramientas como SEMrush. Taller: optimización SEO de un artículo.

Clase 4 – 18.09.2027: Email marketing y newsletters.
Construcción de listas y segmentación. Diseño y redacción de newsletters. Lead magnets. Métricas de email marketing: aperturas, clics y conversiones. Buenas prácticas y protección de datos personales. Taller: newsletter para una marca.

Clase 5 – 25.09.2027: Automatización de marketing y flujos de trabajo con IA.
Secuencias automatizadas y nutrición de leads. Introducción a CRM. Flujos de trabajo con herramientas sin código y apoyo de IA. Taller: flujo de bienvenida automatizado.

Metodología:

En los 5 encuentros se combinarán exposiciones, demostraciones, análisis de casos y talleres prácticos. El curso incluye talleres aplicados (pieza de contenido, optimización SEO, newsletter) y culmina con un flujo de bienvenida automatizado.

Evaluación:

Presentación y evaluación de los talleres aplicados (pieza de contenido, optimización SEO, newsletter y flujo de bienvenida automatizado), con devolución del equipo docente.

Bibliografía:

Chaffey, D. y Ellis-Chadwick, F. Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice. Pearson.
Kotler, P., Kartajaya, H. y Setiawan, I. Marketing 4.0. Wiley (2016).
Scolari, C. Narrativas transmedia: cuando todos los medios cuentan. Deusto (2013).
Ley 25.326 de Protección de los Datos Personales (República Argentina).
Documentación oficial de las herramientas utilizadas en el curso (SEMrush).
Apuntes, presentaciones y materiales de cátedra elaborados por el equipo docente para cada clase.

Director:

Lemos, José Abel. Mg. en Comunicación Digital (Universidad Internacional de Andalucía). Lic. en Periodismo (Universidad Nacional de Lomas de Zamora). Posgrado en CM (Universidad de Belgrano). Profesor universitario en la UAI: Diplomaturas en Gestión Profesional de Redes Sociales y Marketing Digital y en Comunicación Digital y Social Media; Guion y Narrativa de Videojuegos (Sede Rosario). Licenciado en Periodismo (UNLZ), Magíster en Comunicación Digital (UNIA, España) y doctorando en la UNLP. Dirige Buró de Comunicación Digital, consultora propia, y es Editor Responsable de elconstructor.com. Trayectoria periodística con inicios en radio y televisión en la Patagonia.