



CURSO ESTRATEGIAS DE **NEGOCIOS DIGITALES** potenciados con IA



PROGRAMA

 www.fce.uncuyo.edu.ar/cursos

 [1° piso - Ed. de Gobierno FCE UNCUIYO](#)

 4494009 - int. 2500 / 2403

 curso.negociosdigitales@fce.uncu.edu.ar



INFORMACIÓN GENERAL



Duración
7 semanas.



Dedicación
Total: cuarenta y siete (47) horas.
Modalidad: 100% en línea



2 veces por semana
Días lunes y miércoles de 18 a 20 horas



curso.negociosdigitales@fce.uncu.edu.ar



El curso “Estrategias de negocios digitales potenciados con IA” surge como respuesta a la necesidad de brindar una **formación estructurada, actualizada y accesible** para personas que gestionan negocios, emprendimientos, marcas personales o proyectos en desarrollo. Este curso propone un **recorrido integral** por los principales aspectos que inciden en el **crecimiento** de un negocio en entornos digitales.

A lo largo del programa, se abordarán contenidos vinculados a la **planificación estratégica**, la **construcción de marca**, la **comunicación digital**, la **formulación de ofertas**, la **atención al cliente** y el **desarrollo comercial**, incorporando el **uso de herramientas digitales y de inteligencia artificial** como recurso transversal.

MODALIDAD

- Modalidad 100% en línea
- Periodicidad semanal
- Clases grabadas y disponibles durante el cursado
- Acceso a aula virtual y material práctico de estudio





¿QUÉ INCLUYE?



47 horas de capacitación, distribuidas entre 6 módulos temáticos desarrollados a través de 35 horas sincrónicas y 12 horas con actividades prácticas asincrónicas.



Seguimiento y monitoreo durante toda la capacitación.



Uso de la plataforma Moodle de la Facultad.
Material y actividades de estudio en soporte digital.



Certificados de asistencia y aprobación según corresponda.



OBJETIVOS

El objetivo principal del curso es proporcionar herramientas teóricas y prácticas para mejorar el desempeño y las capacidades estratégicas de quienes gestionan negocios en entornos digitales, incorporando el uso de inteligencia artificial como apoyo al análisis, la toma de decisiones y la optimización de procesos.

Entre los objetivos específicos se espera que los participantes:

- Incorporen conocimientos fundamentales para la planificación estratégica de un negocio digital.
- Analicen su propuesta de valor, segmento de clientes y canales de comunicación, reconociendo oportunidades de mejora.
- Comprendan la importancia del posicionamiento de marca, la coherencia comunicacional y la experiencia del cliente.
- Adquieran nociones prácticas sobre cómo implementar procesos digitales eficientes, apoyándose en herramientas tecnológicas actuales.
- Reflexionen sobre los desafíos que enfrentan en sus contextos particulares, desarrollando respuestas adaptadas y sostenibles.
- Integren el uso de herramientas de inteligencia artificial como recurso de apoyo en distintos aspectos de la gestión del negocio.



¿A QUIENÉS ESTÁ DIRIGIDO?

Este curso está dirigido a emprendedores, ya sean pequeños o medianos negocios, y marcas que deseen mejorar su desempeño comercial y aplicar las estrategias aprendidas a largo plazo.

Además se dirige a aquellas personas que cuentan con una idea de negocio o proyecto en mente y se encuentran en búsqueda de herramientas y metodologías que ayuden a concretar su negocio o marca; y en general, a cualquier otra persona que esté interesado en la temática.

No se requieren conocimientos previos en marketing o ventas, ya que se proporcionarán recursos prácticos y aplicables para cualquier tipo de negocio.

CERTIFICACIÓN A OTORGAR

Al término del cursado, el participante que cumpla con todos los requisitos del curso obtendrá el certificado de participación al **Curso “Estrategias de Negocios Digitales potenciados con IA”** otorgado por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo bajo Resolución N°424/2025 C.D. (*)

*La presente capacitación tiene por objeto desarrollar y certificar formación y competencias específicas. No acredita condición alguna vinculada al pregrado grado ni al posgrado.



curso.negociosdigitales@fce.uncu.edu.ar



¿QUÉ LOGRARÁS CON ESTA CAPACITACIÓN?

- ✓ **Te sentirás preparado para tomar acción inmediatamente:** Implementarás lo aprendido dando el primer paso hacia tus objetivos, con confianza y determinación.
- ✓ **Recuperarás la motivación para llevar tu negocio al siguiente nivel:** Volverás a sentir la pasión por lo que haces, con una visión clara y renovada para seguir creciendo.
- ✓ **Adquirirás una mentalidad que te ayudará a superar cualquier desafío:** Desarrollarás una mentalidad clara y resiliente, lista para enfrentar y resolver cualquier obstáculo que aparezca en tu camino emprendedor.
- ✓ **Sentirás que tenes las herramientas adecuadas para lograr tus metas:** Con el conocimiento y las estrategias proporcionadas, sabrás exactamente cómo usar sus recursos para obtener resultados visibles.



CONTENIDO

CONTENIDO TEMÁTICO Y CARGA HORARIA

MÓDULO		HORAS	
		Sincrónicas	Asincrónicas
1	<u>BASES ESTRATÉGICAS PARA UN NEGOCIO SOSTENIBLE</u>	5	2
2	<u>IDENTIDAD DE MARCA: DISEÑO Y APLICACIÓN ESTRATÉGICA EN NEGOCIOS</u>	5	2
3	<u>ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL: IA Y HERRAMIENTAS PARA COMUNICAR CON PROPÓSITO</u>	5	2
4	<u>DISEÑO ESTRATÉGICO DE OFERTAS COMERCIALES</u>	5	2
5	<u>GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE</u>	5	2
6	<u>ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO DE NEGOCIOS</u>	5	2
	Trabajo final: De la planificación a la acción	5	-
	TOTAL	47	





MÓDULO

1

BASES ESTRATÉGICAS PARA UN NEGOCIO SOSTENIBLE



CONTENIDO

- ☒ Fundamentos estratégicos para la consolidación y sostenibilidad de un negocio.
- ☒ Redefinición de la propuesta de valor y análisis del problema que resuelve la solución ofrecida.
- ☒ Identificación y caracterización de la audiencia objetivo.
- ☒ Herramientas para validar propuestas existentes o nuevas iniciativas dentro del negocio.
- ☒ Diagnóstico de negocio: misión, visión, valores y ventajas competitivas.
- ☒ Análisis del entorno y la competencia.
- ☒ Definición de objetivos generales y específicos utilizando la metodología SMART y, opcionalmente, OKR.
- ☒ Introducción a la planificación estratégica en áreas clave: comercial, marketing y comunicación.
- ☒ Diseño de estrategias y tácticas para alcanzar los objetivos definidos.



MÓDULO

2

IDENTIDAD DE MARCA: DISEÑO Y APLICACIÓN ESTRATÉGICA EN NEGOCIOS



CONTENIDO

- ✓ Fundamentos del branding estratégico: identidad, posicionamiento y diferenciación en entornos competitivos.
- ✓ Elementos clave de la identidad de marca: valores, propósito, personalidad, tono de comunicación.
- ✓ Naming y storytelling: criterios estratégicos para elegir un nombre y construir una narrativa sólida.
- ✓ Diseño de identidad visual: principios para la creación de sistemas gráficos coherentes.
- ✓ Aplicación práctica del branding: coherencia de marca en redes sociales, sitios web y materiales comerciales.





MÓDULO

3

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL: IA Y HERRAMIENTAS PARA COMUNICAR CON PROPÓSITO



CONTENIDO

- ☒ Fundamentos de la comunicación digital: claves para transmitir valor de forma efectiva.
- ☒ Ejes de una estrategia de contenido: objetivos, formatos y canales.
- ☒ Optimización de perfiles digitales: buenas prácticas para mejorar la presencia online.
- ☒ Planificación de contenidos: herramientas y técnicas de calendarización.
- ☒ Introducción al uso de inteligencia artificial para la creación, edición y distribución de contenido.
- ☒ Automatización y eficiencia: cómo simplificar tareas repetitivas sin perder autenticidad.
- ☒ Generación de engagement: cómo construir relaciones digitales con audiencias reales



Taller práctico: creación de un plan de contenidos para 30 días.



curso.negociosdigitales@fce.uncu.edu.ar



MÓDULO

4

DISEÑO ESTRATÉGICO DE OFERTAS COMERCIALES



CONTENIDO

- ✓ Fundamentos del diseño de ofertas: qué es una oferta comercial y cuáles son sus componentes clave.
- ✓ Principios del marketing de crecimiento aplicados al diseño de ofertas.
- ✓ Estrategias para aprovechar los recursos disponibles y generar mayor valor sin aumentar los costos.
- ✓ Enfoque metodológico para el diseño de propuestas comerciales integrales.
- ✓ Técnicas para fortalecer la retención de clientes a través de beneficios, bonificaciones y planes de fidelización.
- ✓ Introducción al uso de herramientas digitales para automatizar ofertas y gestionar comunicaciones comerciales.
- ✓ Acciones complementarias para aumentar el valor por cliente: ventas adicionales, ventas cruzadas y recompensas.





MÓDULO

5

GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE



CONTENIDO

- ☒ Fundamentos de la experiencia del cliente: qué es, por qué importa y cómo impacta en el negocio.
- ☒ Identificación y análisis del recorrido del cliente (customer journey): puntos de contacto y áreas de mejora.
- ☒ Diseño de experiencias memorables en distintos canales (presenciales y digitales).
- ☒ Herramientas para medir la satisfacción: encuestas, reseñas, NPS y retroalimentación.
- ☒ Principios de la atención al cliente efectiva.
- ☒ Automatización de procesos de atención: uso de IA, respuestas inteligentes y flujos conversacionales.
- ☒ Estrategias de fidelización: beneficios, programas de lealtad y acciones postventa.



Taller práctico: diseño de un plan de acción para mejorar la experiencia del cliente.





MÓDULO

6

ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO DE NEGOCIOS



CONTENIDO

- ✓ Introducción al growth marketing: principios y enfoque basado en resultados.
- ✓ Smart pricing: cómo definir precios estratégicos sin perder rentabilidad.
- ✓ Marketing de recomendación y afiliación: cómo generar ventas a través de terceros.
- ✓ Optimización de la inversión: cómo aumentar ventas sin incrementar los costos.
- ✓ Técnicas de ventas centradas en el cliente.
- ✓ Uso de inteligencia artificial para escalar procesos comerciales.
- ✓ Planificación de acciones de crecimiento sostenido.



Taller práctico: creación de un plan de acción.





REQUISITOS DE ASISTENCIA Y EVALUACIÓN

- ✓ **Asistencia:** Cada módulo se desarrollará en 2 clases por semana. Será obligatoria la asistencia al 50% de cada módulo (1 de las 2 clases) pudiendo igualmente justificar fundadamente la inasistencia.
- ✓ **Aprobación:** Cada uno de los módulos tendrá una instancia de evaluación final en forma de quiz o trabajo práctico, en caso de contenidos teóricos o prácticos, respectivamente. De tal manera que los participantes puedan valorar la apropiación de los saberes abordados en cada uno de los espacios, entendiéndose esto como parte del proceso de aprendizaje.

Al cierre del curso se realizará una **clase de finalización** acompañada de un coffee break con el objetivo de realizar una retroalimentación de lo visto y aprendido en el curso, compartir experiencias personales y establecer lazos entre los participantes a fin de que puedan lograr un vínculo entre ellos como así también con la institución.



INSTRUCTORA



DOCENTE

LIC. GIULIANA DALLAPÉ



- Licenciada en Administración - FCE UNCUIYO.
- Certificada como Business Marketing Strategist Consultant y en Growth Marketing & Inteligencia Artificial - American Business College.
- Product Manager - Escuela de Negocios Coder House.
- Diplomada en Gestión Organizacional de la Comunicación Estratégica - FCE UNCUIYO.
- Especialización en Marketing Digital - Egg Cooperation.
- Fue Docente universitaria en la Licenciatura en Administración FCE UNCUIYO impartiendo cursos de Marketing I, Administración I y Curso de Ingreso, adaptados a tendencias de la industria.
- Fundadora de **weDOIT**. Academia de Marketing Digital y consultoría
- Customer Relations Manager for UK en Top Doctors Inc.
- Se desempeñó como Manager de Comunicación Institucional y Marketing en FCE UNCUIYO.
- Fue Directora de la Carrera de Marketing Digital en Egg Cooperation, Manager de Gestión de Clientes y Marketing Digital en Arnaldo Chapini SRL y Manager de Administración en T&C SA.





SECRETARÍA DE EXTENSIÓN Y VINCULACIÓN

Lic. Pablo Antolín Jofré

Lic. Mariangeles Fernandez Kaul

Lic. Eliana Arcoraci

Lic. Silvina Salinas

Cont. Agustina Mendez Orlando

Érica Fernandez



Instagram



LinkedIn



Whatsapp



Facebook