



CURSO

BLACK FRIDAY

La oportunidad perfecta para potenciar tu negocio



PROGRAMA

-  www.fce.uncuyo.edu.ar/cursos
-  1° piso - Ed. de Gobierno FCE UNCUYO
-  4494009 - int. 2500 / 2403
-  curso.negociosdigitales@fce.uncu.edu.ar



INFORMACIÓN GENERAL



Duración
6 semanas.



Dedicación
Total: cuarenta y cinco (45) horas.
Modalidad: presencial con retransmisión



Dos vez por semana
Días martes y jueves de 18:30 a 20:30 horas





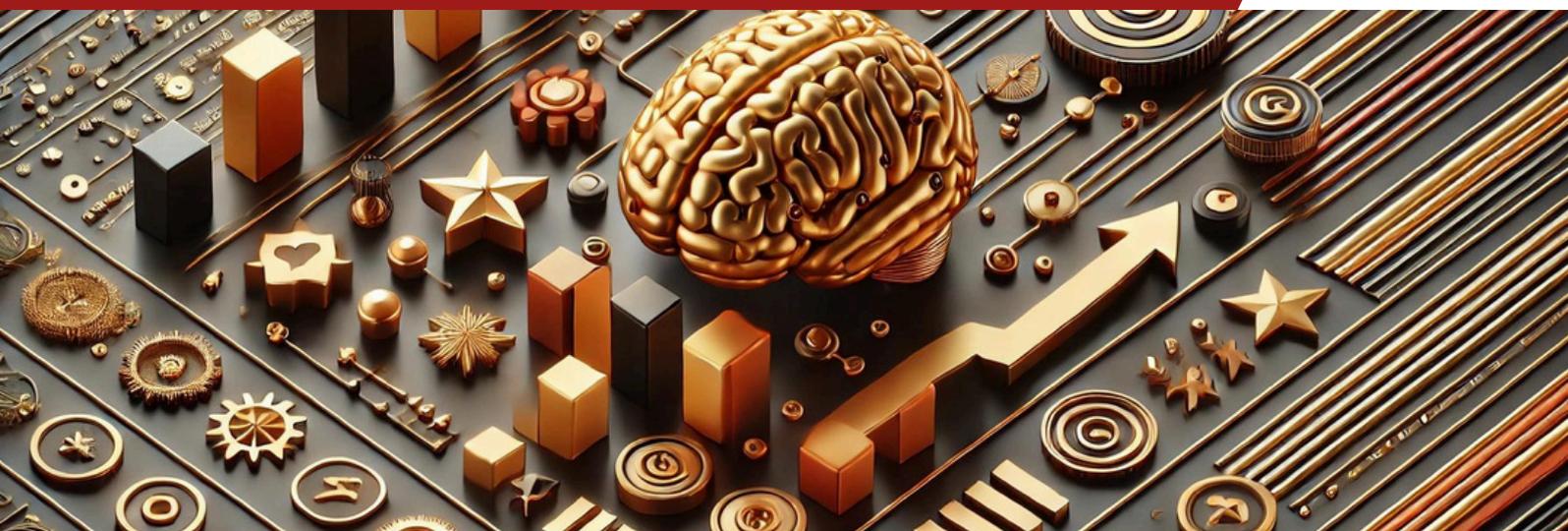
El Curso "**Black Friday, la oportunidad perfecta para potenciar tu negocio**", nace de la necesidad de ofrecer a emprendedores, dueños de negocios y aquellas personas que tienen una idea pero todavía no está en desarrollo, **estrategias efectivas y prácticas** para aprovechar oportunidades comerciales como el Black Friday, Cyber Monday, Cyber Day y demás eventos masivos de comercio electrónico.

Este curso se centra en **brindar** a los participantes **herramientas** que les permitan no solo mejorar sus ventas durante estas fechas claves, sino también **impulsar sus marcas y negocios** a largo plazo, utilizando tácticas que pueden aplicar de inmediato **sin necesidad de realizar grandes inversiones**.

MODALIDAD

- Presencial con retransmisión
- Periodicidad semanal
- Clases grabadas y disponibles durante el cursado
- Acceso a aula virtual y material práctico de estudio





¿QUE INCLUYE?



45 horas de capacitación, distribuidas entre 6 módulos temáticos desarrollados a través de 33 horas presenciales y 12 horas con actividades prácticas asincrónicas.



Seguimiento y monitoreo durante toda la capacitación.



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



Certificados de asistencia y aprobación según corresponda.



OBJETIVOS GENERALES

El objetivo principal de este curso es que los participantes puedan **aumentar sus ventas y potenciar sus negocios**, utilizando el Black Friday como punto de partida para implementar estrategias de venta y marketing que perduren en el tiempo.

Además, se busca que los participantes aprendan a implementar tácticas imbatibles para fidelizar a sus clientes, optimizar su presencia digital y hacer crecer su negocio de manera sostenible. En general se busca que los participantes puedan:

- **Adquirir herramientas prácticas** para implementar desde el primer día en su idea, negocio, marca o emprendimiento, para aumentar sus ventas.
- Obtener una **formación actualizada con metodologías y conocimientos de vanguardia**, adaptados a los cambios constantes del mercado y alineada con las últimas tendencias.
- **Recibir recursos como plantillas, guías y herramientas** exclusivas que facilitarán el crecimiento de su negocio ayudando a implementar lo aprendido con facilidad para potenciar su idea, proyecto o emprendimiento.
- **Incrementar las habilidades personales y profesionales** de cada participante cambiando su perspectiva de forma tangible, logrando resultados visibles tanto en su mentalidad como en la ejecución.



¿A QUIENES ESTÁ DIRIGIDO?

Este curso está dirigido a **emprendedores**, ya sean pequeños o medianos **negocios**, y **marcas** que deseen mejorar su desempeño comercial durante fechas claves como el Black Friday, Cyber Monday, entre otros eventos 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 interesada 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 “Black Friday: la oportunidad perfecta para potenciar tu negocio”** otorgado por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo bajo Resolución N°888/2024 C.D.





¿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>INCREMENTA TUS VENTAS CON EL BLACK FRIDAY</u>	5	2
2	<u>LANZA TU NEGOCIO CON ÉXITO</u>	5	2
3	<u>CONSTRUYE UNA MARCA PODEROSA Y MODERNA</u>	5	2
4	<u>CREA UN PLAN DE CONTENIDO PARA REDES SOCIALES CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL</u>	5	2
5	<u>GENERA EXPERIENCIAS SIGNIFICATIVAS</u>	5	2
6	<u>AUMENTA TUS VENTAS SIN INVERTIR DE MÁS</u>	5	2
	ENCUENTRO FINAL	3	-
TOTAL		45	



IMPORTANTE

Podrás inscribirte a realizar el curso completo o en caso que prefieras realizar algunos módulos, tenes la posibilidad de inscribirte a aquellos en los cuales estés interesado.





MÓDULO

1

INCREMENTA TUS VENTAS CON EL BLACK FRIDAY



OBJETIVOS ESPECÍFICOS



Proporcionar herramientas y estrategias de ventas digitales de alto rendimiento: capacitar a los participantes con conocimientos y estrategias que les permitan maximizar las ventas durante eventos como el Black Friday, incluso si están iniciando su trayectoria en el ámbito digital.



Implementar estrategias de lanzamiento efectivas: preparar a los participantes para el lanzamiento de sus productos y ofertas de manera efectiva, generando resultados medibles y tangibles, impulsando el crecimiento empresarial.



MATERIAL INCLUIDO

2 Cuadernillos de trabajo con ejercicios prácticos y guías estratégicas en formato físico y digital.





MÓDULO

1

INCREMENTA TUS VENTAS CON EL BLACK FRIDAY



CONTENIDOS A DESARROLLAR

- Introducción a las estrategias de ventas digitales: cómo prepararse para el Black Friday.
- Técnicas de optimización de conversiones: cómo captar clientes rápidamente.
- Estrategias para lanzar ofertas atractivas y competitivas.
- Pricing estratégico: cómo fijar precios atractivos sin comprometer el margen.
- Lanzamiento digital: cómo ejecutar un lanzamiento exitoso en Black Friday.
- Uso de herramientas de automatización e inteligencia artificial para optimizar la gestión de ventas.
- Planificación de ofertas y promociones para maximizar las ventas.
- Taller práctico: creación de un plan de acción personalizado para Black Friday.





MÓDULO

2

LANZA TU NEGOCIO CON ÉXITO



OBJETIVOS ESPECÍFICOS

-  **Desarrollar una mentalidad emprendedora resiliente:** Preparar a los participantes para abordar los desafíos y retos asociados en el emprendimiento fomentando una actitud proactiva y adaptable.
-  **Establecer una base sólida para el éxito empresarial:** Definir y alinear la misión, visión y objetivos del negocio con el público objetivo sentando las bases para un crecimiento sostenible y exitoso.
-  **Ejecutar un plan de marketing efectivo:** Aprender a desarrollar y llevar a cabo un plan de marketing integral que impulse el negocio desde sus primeros pasos y a lo largo de su trayectoria.



MATERIAL INCLUIDO

Cuaderno de trabajo con ejercicios prácticos y guía de herramientas para emprendedores. Ambos en formato físico y digital.





MÓDULO

2

LANZA TU NEGOCIO CON ÉXITO



CONTENIDOS A DESARROLLAR

- Mentalidad para emprender: cómo desarrollar una mentalidad emprendedora sólida.**
- Identificación del problema que tu negocio resuelve y la audiencia objetivo.**
- Cómo validar tu idea de negocio para asegurar su viabilidad en el mercado.**
- Planificación inicial y ejecución: preguntas clave sobre misión, visión y valores.**
- Análisis de la competencia y establecimiento de objetivos.**
- Cómo crear un plan de marketing y redes sociales utilizando técnicas SMART y OKR.**
- Estrategias y tácticas para lograr los objetivos definidos.**





MÓDULO

3

CONSTRUYE UNA MARCA PODEROSA Y MODERNA



OBJETIVOS ESPECÍFICOS

-  **Construir una marca con identidad:** Ayudar a los participantes a crear una marca con valor, misión, visión y formas de comunicación adaptadas a las tendencias actuales del mercado.
-  **Contar la historia de tu marca:** Enseñar a los participantes a utilizar el storytelling para conectar con su audiencia y destacar en un mundo digital saturado.
-  **Crear una identidad visual coherente y atractiva:** Proporcionar herramientas para que los participantes desarrollen una identidad visual para su marca que sea reconocible y consistente en todas las plataformas.



MATERIAL INCLUIDO

Guía práctica física y digital que incluye ejercicios para definir la personalidad de la marca, desarrollar su historia y crear una identidad visual coherente.





MÓDULO

3

CONSTRUYE UNA MARCA PODEROSA Y MODERNA



CONTENIDOS A DESARROLLAR

- Fundamentos del branding estratégico: qué es una marca y cómo construir una identidad coherente.
- Cómo una marca es como una persona: valores, visión, misión y tono de voz.
- Tips para el naming de una marca y storytelling para conectar con el público.
- Creación de una identidad visual: elige los colores, tipografía y estilo gráfico.
- Cómo aplicar el branding en el mundo digital, asegurando coherencia entre las plataformas.
- Taller práctico: desarrollo de un branding estratégico aplicable a tu negocio.





MÓDULO

4

CREA UN PLAN DE CONTENIDO PARA REDES SOCIALES CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL



OBJETIVOS ESPECÍFICOS

-  **Crear un plan de contenidos efectivo:** Capacitar a los participantes para que aprendan a crear un plan de contenidos mensual alineado con los objetivos de la marca, utilizando guías específicas y herramientas de IA.
-  **Desarrollar estrategias efectivas de marketing de redes sociales:** Proporcionar a los participantes las mejores prácticas y técnicas para mejorar su presencia y rendimiento en plataformas como Instagram.
-  **Optimizar la presencia de la marca en redes sociales:** Enseñar cómo perfeccionar el perfil de Instagram y otras redes sociales para maximizar la interacción y el crecimiento de la audiencia.



MATERIAL INCLUIDO

Cuaderno de trabajo físico y digital con ejercicios prácticos y guías estratégicas. Plantillas para aplicar lo trabajado.





MÓDULO

4

CREA UN PLAN DE CONTENIDO PARA REDES SOCIALES CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL



CONTENIDOS A DESARROLLAR

- Importancia de una estrategia de contenidos sólida: cómo compartir contenido relevante y efectivo.
- Herramientas y técnicas para planificar el contenido digital en redes sociales.
- Optimización del perfil, uso de hashtags y tono de voz en redes, con énfasis en Instagram.
- Creación de un plan de contenidos utilizando inteligencia artificial. Automatización de tareas y optimización del tiempo con herramientas como ChatGPT.
- Cómo generar engagement y conversaciones auténticas en redes sociales.
- Taller práctico: creación de un plan de contenidos para 30 días.





MÓDULO

5

GENERA EXPERIENCIAS SIGNIFICATIVAS



OBJETIVOS ESPECÍFICOS

-  **Crear una experiencia de cliente coherente desde el primer contacto:** Enseñar cómo lograr que todos los puntos de contacto, desde el primer anuncio hasta la compra, ofrezcan una experiencia de marca unificada.
-  **Personalizar las interacciones para generar lealtad:** Aprender a usar herramientas digitales para ofrecer un trato personalizado y cercano que impulse la fidelización del cliente.
-  **Implementar un plan de feedback continuo para mejorar la experiencia del cliente:** Desarrollar un sistema para recopilar y usar el feedback del cliente para hacer ajustes continuos que optimicen su experiencia.



MATERIAL INCLUIDO

Guía práctica física y digital para aplicar las estrategias aprendidas en el entrenamiento.





MÓDULO

5

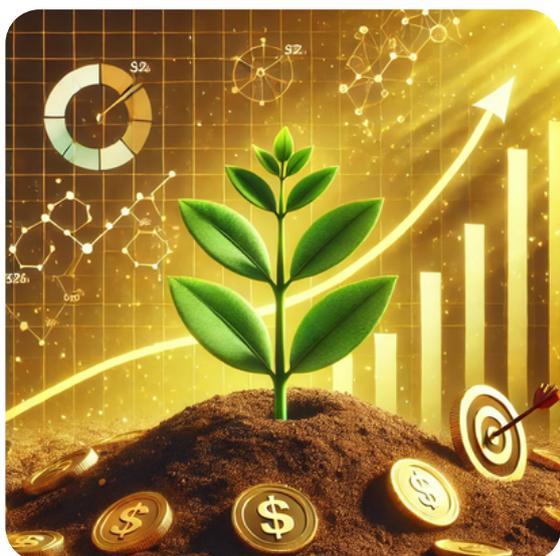
GENERA EXPERIENCIAS SIGNIFICATIVAS



CONTENIDOS A DESARROLLAR

- Qué es la experiencia del cliente y por qué es clave para el éxito.
- Mapa del customer journey: identificar los puntos de contacto y mejorar cada paso.
- Cómo personalizar la experiencia del cliente utilizando herramientas de automatización.
- Técnicas para recoger testimonios y feedback para mejorar el servicio.
- Cómo asegurar coherencia en la experiencia del cliente a través de diferentes canales.
- Taller práctico: diseño de un plan de acción para mejorar la experiencia del cliente.





MÓDULO

6

AUMENTA TUS VENTAS SIN INVERTIR DE MÁS



OBJETIVOS ESPECÍFICOS



Aumentar las ventas sin invertir de más: Enseñar a los participantes cómo aplicar estrategias de marketing de crecimiento que no requieren grandes presupuestos, logrando maximizar las ventas utilizando recursos ya disponibles.



Optimizar los recursos actuales para obtener resultados rápidos: Proporcionar herramientas y tácticas para que los emprendedores puedan sacar el máximo provecho de lo que ya tienen, generando resultados en el corto plazo sin necesidad de inversión adicional.



Retener a los clientes actuales y aumentar su valor: Capacitar a los participantes en técnicas de retención de clientes, incrementando la lealtad de los mismos y aumentando su valor a través de estrategias como venta cruzada y diversificación de cartera de productos.





MÓDULO

6

AUMENTA TUS VENTAS SIN INVERTIR DE MÁS



MATERIAL INCLUIDO

Cuaderno de trabajo con ejercicios prácticos y estrategias. Guía de herramientas gratuitas para implementar las estrategias aprendidas. Ambos en formato físico y digital.



CONTENIDOS A DESARROLLAR

- Fundamentos del marketing de crecimiento: cómo maximizar el valor de los recursos actuales.
- Cómo diseñar ofertas efectivas utilizando la metodología arcoiris de Vilma Núñez.
- Estrategias de retención y fidelización de clientes para aumentar su valor.
- Diversificación del marketing y automatización de conversaciones. Técnicas para aumentar el valor por cliente mediante upsells y cross-sells.
- Taller práctico: desarrollo de una estrategia de marketing de crecimiento aplicable al negocio.





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 UNCUYO.
- 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 UNCUYO.
- Especialización en Marketing Digital - Egg Cooperation.
- Fue Docente universitaria en la Licenciatura en Administración FCE UNCUYO impartiendo cursos de Marketing I, Administración I y Curso de Ingreso, adaptados a tendencias de la industria.
- Fundadora de **we do it.** 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 UNCUYO.
- 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](#)