Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Reconquista

REGISTRADO
Lic. LAURA SERÍN VILLORIA
Jefa Dpto. Mesa de Entradas y Salidas
Despacho y Archivos

"Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad"

Reconquista, 11 NOV 2024

VISTO la solicitud presentada por la Secretaría Administrativa para que se autorice el dictado del curso "*Paid media specialist*" en la Facultad Regional Reconquista (FRRQ), y

CONSIDERANDO

Que es parte de la misión de la Universidad inserta en el medio brindar respuestas a las necesidades de capacitación continua de la comunidad en general.

Que las actividades de capacitación se deben estructurar de acuerdo con lo estipulado en las reglamentaciones vigentes.

Que se cuenta con el aval de la Comisión de Enseñanza, Interpretación de Normas y Reglamentos.

Que el dictado de la medida se hace en uso de las atribuciones otorgadas por el Estatuto Universitario.

Por ello,

EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD REGIONAL RECONQUISTA
RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Aprobar el dictado del curso "*Paid media specialist*", por la FRRQ, según se detalla en el Anexo I.

ARTÍCULO 2°.- Regístrese. Comuníquese y Archívese.

RESOLUCIÓN N° 248/2024

FRRQ
LSV
JPS
BEM

Ing. BRIAN MOSCHEN
DECANO

Ing. JUAN PABLO SULIGOY
Secretario Académico

REGISTRADO
Lic. LAURA SERAN VILLORIA
Jefa Dpto. Mesa de Entradas y Salidas
Despacho y Archivos

ANEXO I

Res. del CD Nº 248/2024

1. DENOMINACIÓN DE LA CERTIFICACIÓN

Paid media specialist.

2. DEPARTAMENTO RESPONSABLE

Secretaría Administrativa - Secretaría de Extensión Universitaria

3. DURACIÓN

16 semanas.

4. CARGA HORARIA

- 40 horas contenido *on demand*
- 10 horas de contenido *on demand* adicional

5. DESTINATARIOS DEL CURSO

Emprendedores, Comerciantes, Empresarios, Estudiantes, Profesionales y personas interesadas en generar ingresos desde internet con herramientas de *Marketing* Digital.

6. CERTIFICACIONES A OTORGAR

De aprobación.

7. DOCENTES A CARGO

Matias Carrera:

- Contador Público, Universidad Nacional de Río Cuarto.
- MBA por la Universidad Politécnica de Barcelona.
- Más de 10 años de experiencia en *Growth Marketing*, acompañando a empresas a crecer.
- Especialista en Martech y Startup Advisor.
- Fue parte de Equipo de Bitso que lanzó Brasil. Llevábamos México y Argentina Sobrepasando los 2M de usuarios
- Trabajó a LemonCash como 1 Man Team con 36K de usuarios. Después de un año de armar un equipo de Growth de 12 personas consiguieron +1.5 Millones (alcanzado el 1M Goal en 6 meses).

8. ARANCEL DEL CURSO

Precio a confirmar.

9. FUNDAMENTACIÓN

Un curso de herramientas digitales puede ser muy beneficioso para el público objetivo por varias razones:

REGISTRADO
Lic. LAURA SENN VILLORIA
Jefa Dpto. Mesa de Entradas y Salidas
Despacho y Archivos

1. **Competitividad en el mercado laboral:** Las habilidades digitales son esenciales en casi todos los campos. Conocer herramientas y plataformas de gestión de proyectos puede hacer a nuestro público más atractivo.
2. **Desarrollo de habilidades prácticas:** Las herramientas digitales son fundamentales para la resolución de problemas y la gestión de proyectos. Aprender a usar estas herramientas puede mejorar la capacidad para organizar tareas, analizar datos y colaborar de manera eficiente.
3. **Adaptabilidad:** La tecnología está en constante evolución. Familiarizarse con herramientas digitales ayuda a desarrollar una mentalidad adaptable, lo cual es crucial en un entorno laboral que cambia rápidamente.
4. **Creatividad y emprendimiento:** Muchas herramientas digitales permiten explorar la creatividad y lanzar proyectos propios. Desde crear contenido en redes sociales hasta desarrollar una página web o una aplicación, las herramientas digitales pueden ser la base para proyectos emprendedores.
5. **Habilidades de comunicación:** Las herramientas digitales también facilitan la comunicación efectiva, ya sea a través de correos electrónicos, videoconferencias o plataformas de mensajería. Saber manejarlas ayuda a interactuar de manera profesional.
6. **Aprendizaje continuo:** Las herramientas digitales están a menudo integradas en plataformas educativas y recursos de aprendizaje en línea. Aprender a usar estas herramientas puede abrir puertas a oportunidades de educación continua y autoaprendizaje.
7. **Mejorar los procesos de ventas.** Una vez incorporadas las herramientas, el curso ofrece un proceso de mejora en el camino hacia la concresión de las ventas, para que todo lo aprendido, pueda definitivamente transformarse en monetización.

"Te invitamos a adquirir los conocimientos para dominar las principales fuentes de tráfico digital y habilidades publicitarias necesarias para lograr que los negocios y comercios puedan vender más a través de internet."

10. CONTENIDOS

Contenido *on Demand*:

- Modulo 0: Introducción al *Marketing*
- Modulo 1: *Business Manager Meta Ads*
- Modulo 2: *Ads Manager*: aprende a configurar tus campañas
- Modulo 3: Presupuestos y análisis

- Modulo 4: Ads que convierten
- Modulo 5: Optimización y escalado de campañas
- Modulo 6: Estrategias de *Remarketing*
- Modulo 7: Campañas avanzadas
- Módulo 8: *Analytics* - Introducción a GA4
- Módulo 9: Interfaz y navegación por GA4
- Módulo 10: Recolección y configuración de datos
- Módulo 11: Informes en GA4
- Módulo 12: Seguimiento y análisis de conversiones en GA4
- Módulo 13: Tag Manager para GA4
- Módulo 14: UTM's ¿Que son y cómo pueden facilitar mi medición?
- Módulo 15: Visualización de Datos con Google Data Studio
- Módulo 16: Introducción a Tik tok Ads
- Módulo 17: *Set up, Business Manager & Ads Manager*
- Módulo 18: Crea tus primeras campañas de Tik Tok
- Módulo 19: Audiencias Tik Tok
- Módulo 20: Anuncios que convierten en Tik Tok
- Módulo 21: Métricas claves idem meta ads
- Módulo 22: Optimización de campañas ede Tik Tok
- Módulo 23: Introducción a Linkedin Ads
- Módulo 24: Business Manager y recorrido por la plataforma
- Módulo 25: Crea tus primeras campañas de ln ads
- Módulo 26: Audiencia de linkedin ads
- Módulo 27: Anuncios de linkedin ads
- Módulo 28: Métricas claves de linkedin ads idem meta
- Módulo 29: Optimización de campañas en ln Ads
- Módulo 30: Introducción a X Ads
- Módulo 31: Configuración y campañas X Ads
- Módulo 32: Creación de Anuncios en X Ads
- Módulo 33: Seguimiento y monitoreo de X Ads
- Módulo 34: Buenas prácticas X Ads
- Módulo 35: Adquisición Orgánica - Introducción a SEO
- Módulo 36: SEO & Optimización on page
- Módulo 37: SEO & Optimización off page
- Módulo 38: SEO Local
- Módulo 39: SEO Avanzado
- Módulo 40: Estrategias y práctica

11. METODOLOGÍA DE ESTUDIO

Teórico/Práctico

12. INSTANCIAS DE EVALUACIÓN DURANTE EL CURSADO

Autoevaluación 1: evaluación módulo 0 a 9.

REGISTRADO
Lic. LAURA SENN VILLORIA
Jefa Dpto. Mesa de Entradas y Salidas
Despacho y Archivos

Autoevaluación 2: evaluación módulo 10 a 19.

Autoevaluación 3: evaluación módulo 20 a 29.

Autoevaluación 4: evaluación módulo 30 a 40 y evaluación final.

13. REQUISITOS DE APROBACIÓN DEL CURSO

- 100% de consumo *on demand*
- Aprobación de auto evaluaciones con 60% (modalidad multiple choice)

14. CRONOGRAMA ESTIMATIVO

- 40 MÓDULOS *on demand* (Total: 40 horas aproximadamente)

15. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTOS NECESARIOS

La metodología *on line* no requiere de infraestructura y equipamiento por parte de la institución.

16. MATERIAL ADJUNTO

Acceso Exclusivo a Recursos:

- Plantillas y herramientas de *marketing* digital.
- Libros, guías e infografías en PDF
- Guías prácticas y casos de estudio de emprendedores exitosos.

Comunidad de Emprendedores:

- Acceso a un grupo exclusivo de emprendedores digitales.
- *Networking* y oportunidades de colaboración.