

**CURSO PRESENCIAL:**

# **PLAN DE MARKETING EN UNA SOLA PÁGINA**



**GESTIÓN EMPRESARIAL**

## **INFORMACIÓN IMPORTANTE**

**Modalidad:** Presencial

**Fecha:** Del 11 al 13 de febrero de 2026.

**Sesiones:** Miércoles, jueves y viernes

**Horarios:** De 19:00 a 22:00 hrs.

**Inversión:** Bs. 800

**Descuento del 15% por pronta inscripción válido hasta el 30/01/2026**

**Contacto:** Nekane Talavera cel.62077638

## **OBJETIVOS**

Proporcionar a emprendedores, empresarios y profesionales del marketing las herramientas esenciales para desarrollar e implementar estrategias de marketing efectivas y centradas en resultados.

## **PÚBLICO OBJETIVO**

Este taller está dirigido a:

- **Emprendedores y Dueños de Pequeñas Empresas:** Personas que buscan establecer y hacer crecer sus negocios de manera efectiva.
- **Profesionales de Marketing:** Individuos responsables de la planificación y ejecución de estrategias de marketing.
- **Gerentes y Ejecutivos de Ventas:** Profesionales que desean mejorar la eficacia de sus estrategias comerciales.

**CURSO PRESENCIAL:**

# **PLAN DE MARKETING EN UNA SOLA PÁGINA**



## **GESTIÓN EMPRESARIAL**

- Estudiantes y Profesionales en Desarrollo Empresarial: Aquellos interesados en adquirir habilidades prácticas y aplicables en el ámbito del marketing.

### **DURACIÓN**

9 horas reloj.

### **METODOLOGÍA**

El curso combinará conferencias interactivas, estudios de caso, ejercicios prácticos y discusiones en grupo para garantizar la comprensión y aplicación práctica de los conceptos presentados.

Los participantes saldrán con un plan de marketing inicial y las habilidades necesarias para adaptarlo y mejorar continuamente en sus respectivos entornos comerciales.

### **CERTIFICACIÓN**

En respuesta a la era de la Transformación Digital, integramos las credenciales digitales con tecnología Blockchain en el reconocimiento de logros adquiridos por los participantes de nuestras capacitaciones de Educación Continua, destacándonos como pioneros en Bolivia.

Este curso ofrece un **certificado digital de asistencia** con tecnología Blockchain que reconoce las habilidades y conocimientos adquiridos; para obtenerlo, es necesario completar el curso cumpliendo con el requisito de una asistencia mínima del 80%. Este tiene las siguientes características:

- **Metadatos Integrados:** Cada credencial digital contiene datos que describen la información clave sobre la certificación, incluyendo los criterios de otorgamiento.
- **Tecnología Blockchain:** Esta tecnología proporciona un registro inmutable y seguro de cada credencial emitida, lo que impide su falsificación o alteración.
- **Verificación en tiempo real:** Pueden ser verificadas en tiempo real a través de un enlace web o un código QR.

**CURSO PRESENCIAL:**

# **PLAN DE MARKETING EN UNA SOLA PÁGINA**



## **GESTIÓN EMPRESARIAL**

- **Sociabilización:** El titular puede compartir sus credenciales directamente en plataformas profesionales como LinkedIn, en redes sociales, o incluirlas en sus firmas de correo electrónico.

### **CONTENIDO**

- Identificación del Cliente Ideal. Aprender a definir y entender a fondo el perfil del cliente ideal para dirigir de manera efectiva las estrategias de marketing.
- Diferenciación y Propuesta Única de Venta (USP). Explorar estrategias para diferenciarse de la competencia y desarrollar una USP que resuene con el público objetivo.
- Desarrollo de un Mensaje Persuasivo. Entender cómo construir un mensaje claro y persuasivo que comunique eficazmente los valores y beneficios del producto o servicio.
- Estrategias de Generación de Leads. Explorar tácticas para atraer nuevos clientes potenciales y construir una sólida lista de contactos.
- Conversiones Efectivas. Aprender estrategias para convertir leads en clientes, incluyendo tácticas de cierre de ventas y manejo de objeciones.
- Retención y Fidelización de Clientes. Descubrir prácticas efectivas para retener a los clientes existentes y fomentar la lealtad a largo plazo.



**CURSO PRESENCIAL:**

# **PLAN DE MARKETING EN UNA SOLA PÁGINA**



## **GESTIÓN EMPRESARIAL**

- Automatización y Sistematización. Implementar herramientas y procesos para automatizar actividades de marketing y aumentar la eficiencia operativa.
- Análisis de Datos y KPIs. Aprender a medir y analizar el rendimiento de las estrategias de marketing utilizando KPIs clave.
- Integración de Estrategias Digitales. Explorar cómo utilizar plataformas digitales en transacciones B2B y maximizar el alcance a través de canales en línea.
- Creación de un Plan de Marketing en una Página. Desarrollar, paso a paso, un plan de marketing conciso y efectivo que pueda ser resumido en una sola página.

### **INSTRUCTOR**

#### **Lic. Pablo A. Hurtado**

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, Máster en Administración de Empresas con una especialidad en Ventas y Marketing de la Universidad Austral de Argentina, es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES - Inglaterra

Con más de 20 años en ventas, ha gerenciado importantes marcas como Nissan y Audi a nivel nacional donde estaba a cargo de las estrategias anuales de ventas Nacionales y Regionales, por segmento y producto, planes con indicadores financieros, presupuestos, plan de marketing, inversiones, infraestructura y recursos humanos. Negociación con proveedores y dealers, selección e inducción de personal, análisis de mercado para toma de decisiones y gestión de contact center.

Como formación complementaria, ha participado del Programa de Liderazgo para la Competitividad Global, FUNBOLIDER en la Universidad de Georgetown, Programa para Lograr el Éxito en Gerencia de Ventas del INCAE y Especialización en Ventas Personalizadas del Audi Training Program.

**CURSO PRESENCIAL:**

# **PLAN DE MARKETING**

**EN UNA SOLA PÁGINA**



**GESTIÓN EMPRESARIAL**

Conferencista, formador en ventas y gerencia de ventas, se desempeña de manera paralela como docente de Posgrado en la universidad UPSA y NUR, dictando las materias “Sales Management”, “Coaching Comercial” y “Marketing Estratégico”. Ha trabajado con clientes como: ALICORP, COTAS AUTOSTAR, DISMAC, BANCO FASSIL, CENACE - UPSA, GENERAL AUTOMOTORS, MINOIL, CAINCO, RAINBOW BOLIVIA, PUNTOMAQ, AUTOSTAR, BANCO BISA entre otros.