

DND.

# Diplomado Negocios Digitales

+

Programa  
96 horas

needed



# Programa

---

**Duración total: 96 horas**  
**Inicio: 28 de febrero 2023**

Cada semana hay 4 horas de clase (5 a 7 PM), menos días feriados. Hay 8 horas de clases asíncronos.

76 horas de clases live, 20 horas de trabajo con mentores y en equipos. Mentorías al término de cada módulo.

---

**Precio Regular Por Persona**  
**\$ 120,000 MXN +IVA**

*Inscripción antes del:*  
*1 de enero 2023*  
**\$ 96,000 MXN + IVA**

---

**Paquete Corporativo - 5 Pax**  
**\$ 380.000 MXN +IVA**

*Inscripción antes del:*  
*1 de enero 2023*  
**\$ 304.000 MXN + IVA**

# Cómo Aplicar

▶ Ingresa a

[www.needed.education](http://www.needed.education)

INFORMACION GENERAL CÓMO  
APLICAR

Completa el formulario y nos pondremos  
en contacto contigo.

O llama al

▶ **55 1933 8203**

y un instructor académico te explicará los  
alcances del Diplomado en Negocios  
Digitales, así como precio y formas de  
pago

# Indice

01. Visión de Mercado

02. Perfil del Estudiante

03. Estructura del Programa

04. Proceso de Aprendizaje

05. Habilidades a Trabajar

06. Qué Aprenderás

07. Nuestros Profesores

# 01.

## Visión del mercado

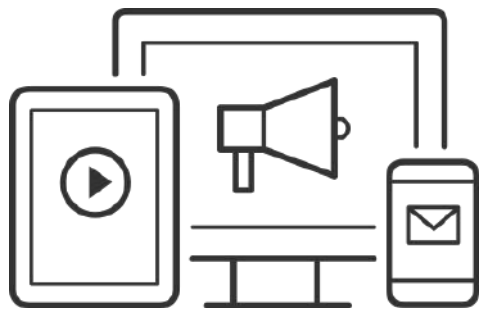
---

*El 100% de los negocios, industrias y profesionales se ven afectadas por las tecnologías y las plataformas digitales. **Digital transforma** personas, procesos, productos, empresas, y servicios. La transformación digital no es más que **la evolución de una organización o negocio a un presente 100% digital**, a través del uso de Internet y las tecnologías emergentes, pero ninguna organización o negocio está exenta de participar.*

Este **Programa en Digital Business** te ayudará a entender todos los aspectos tecnológicos y de **negocio** del nuevo entorno digital, y como incorporar estas tendencias y tecnologías para el desarrollo de tu carrera y evolucionar los procesos de innovación, estrategia, marketing, data, entre otros, de una compañía.

El programa de aprendizaje concluye con un **proyecto final**, basado en un **caso de negocio real**, con presentación grupal.

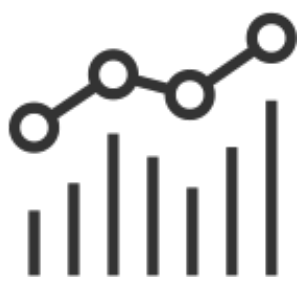
Al final del  
**Programa,**  
estarás  
preparado  
para...



## Diseñar y ejecutar una estrategia

de transformación digital de una compañía o institución.

---



## Entender y utilizar herramientas Digitales

como Google AdWords, Facebook Ad Manager (Power Editor), Google Analytics, Shopify, entre otras.

---



## Obtener y Analizar las métricas Digitales Claves

y poder evaluar y optimizar inversiones de marketing, planes de medios digitales, plataformas de comercio electrónico, desempeño de negocios, entre otros.

---



## Darle vida a una idea de Negocio

Contarás con los conocimientos necesarios para establecer los cimientos digitales de tu propio startup.

[Índice](#)

# 02.

## Perfil del Estudiante

---

*Este programa desarrollará las habilidades necesarias para repensar fundamentalmente el papel de la tecnología en su organización y aprovechar la digitalización para el éxito continuo. Aprenderán sobre nuevas herramientas, mejores prácticas e incorporará nuevas actitudes para acelerar la evolución constante y así incrementar la competitividad.*

### **Gerentes Generales**

Este programa permitirá a los Directores Generales de grandes, medianas y pequeñas empresas a adquirir las habilidades para conceptualizar un plan de transformación digital y liderar tanto los equipos propios, como de terceros.

### **Gerentes**

Este programa sumará a los directores de áreas de Marketing, Operaciones, Comercial, RRHH, Finanzas, Tecnología, entre otras áreas, las habilidades necesarias para implementar y ejecutar estrategias digitales, entender y medir el desempeño de las diferentes iniciativas, optimizar esfuerzos existentes y así poder crecer y tomar nuevas responsabilidades en su trabajo.

### **Emprendedores**

Los emprendedores que buscan crecer sus negocios deben, desde etapas muy tempranas, adquirir habilidades, conocimiento, métodos y herramientas digitales que le den viabilidad a las ideas de negocio en un ecosistema dinámico y siempre en movimiento, como lo es el escenario digital actual.

Índice



# 03.

## Estructura del Programa

---

### **Aprendizaje Basado en Proyectos**

- Este programa está diseñado con un proyecto del mundo real en su núcleo.
- Cada persona está asignada a un equipo en particular.
- Cada equipo presentará su trabajo dos veces y recibirá comentarios de los jueces basado en una rúbrica
- A cada equipo se le asigna un mentor con experiencia en su desafío particular



**Proyecto  
Empresa Real**



## Estructura del Programa

---

*Durante todo el período del programa los alumnos tendrán que trabajar en equipos con un proyecto de aceleración digital de una empresa para poner en práctica todo el conocimiento adquirido durante el Learning Hack. La entrega final del proyecto se realizará de virtual frente a los profesores y el resto de los estudiantes.*

**Mentorías**



*Al final de cada módulo los grupos de alumnos asignados al proyecto de evolución digital se reunirán con sus mentores para recibir guía, retroalimentación y colaborar en equipo en el desarrollo del proyecto asignado.*

**MasterClass  
(LIVE)**



*Cada semana se dictarán 4 horas de Masterclass y Talleres, el estudiante podrá conectarse de manera remota a la plataforma de video conferencia que permite interactuar en directo con el profesor y el resto de los estudiantes.*

[Índice](#)



# 04.

## Proceso de Aprendizaje



### Iteración

Innovación continua



*Entendiendo el ecosistema digital*



*Conocer al cliente, entender sus necesidades*



*Diseñar el plan, estrategia*



*Evaluar, analizar data*

**Proyecto Grupal  
(empresa real)**

**Mentorías con líderes de  
la industria**

*de la Teoría a la Práctica, de la Práctica a la Acción*

**Índice**



# 05.

## Habilidades a Trabajar

---

**Solución de Problemas**



*Trabajamos en el proceso de redefinir problemas y oportunidades, generar respuestas y soluciones nuevas e innovadoras y pasar a la acción.*

**Pensamiento crítico**



*Proceso constante de análisis de información objetiva, evaluación de fuentes como datos, hechos, fenómenos observables y hallazgos de investigación.*

**Comunicación**



*Persuasión, Habilidades de presentación, Habilidades interpersonales, la capacidad de transmitir información a otro de manera efectiva y eficiente, tanto verbal como no verbal.*

**Trabajo en equipo**



*Habilidades de trabajo en equipo, flexibilidad, capacidad de trabajar con varias personas para producir o crear algo por medio de talleres y proyectos.*

**Creatividad**



*Procesos de innovación para convertir ideas nuevas en realidad, solucionar problemas con un nuevo enfoque.*

[Índice](#)



# 06.

## Qué Aprenderás

---

### ► **Módulo 1** **Entendiendo el Mindset Digital**

Una mentalidad digital no es conocimiento tecnológico o la capacidad de usar Facebook, Twitter e Instagram con facilidad. Es un conjunto de enfoques conductuales y actitudinales que permiten a las personas y organizaciones ver las posibilidades de la era digital, utilizar esos conocimientos para una mayor realización personal y profesional más profunda, y diseñar lugares de trabajo más centrados en el ser humano, orientados a un propósito y conectado.

Cubriremos temas como: patrones de comportamiento del consumidor digital, estrategia, cultura, Agile, etc.

5 clases live, cada una 2 horas.

Materiales adicionales sugeridos como lecturas, podcasts, videos y libros para profundizar el conocimiento y la comprensión

#### **Temática:**

- Customer centricity
- El consumidor digital
- Omnicanalidad
- Estrategia en la transformación digital
- Agile Mindset

## ▶ **Módulo 2** **Innovación & Intra-emprendimiento**

El mundo digital significa cambio constante (VUCA) para todos nosotros. El único camino a seguir tanto para las personas como para las empresas es la innovación y el descubrimiento de nuevas formas de crear y agregar valor. Toda empresa necesita intraemprendedores, que son empleados que aprovechan sus propias habilidades y capacidades empresariales para diseñar nuevos productos, servicios, procesos, etc. Los entornos intraemprendedores fomentan: la creatividad, la flexibilidad, la autonomía y la colaboración.

•6 clases live, cada una de 2 horas de duración

•Materiales adicionales sugeridos como lecturas, podcasts, videos y libros para profundizar el conocimiento y la comprensión

### **Temática:**

- Buyer persona
  - Customer journey
  - Empathy Mapping + Day in the Life
  - Identificación y definición de problemas
  - Propuesta de valor
  - Lean MVP
- 

## ▶ **Módulo 3** **Marketing Digital**

Las empresas se enfrentan a serios obstáculos cuando intentan comunicar sus nuevos productos a los consumidores existentes o potenciales en un mercado cada vez más ocupado, ruidoso y saturado. Sin embargo, las innovaciones de nuevos productos significan que las nuevas tácticas de marketing están al alcance. El marketing en la era digital se trata de ofrecer valor a sus consumidores en forma de contenido y conveniencia; marketing personalizado y centrado en el cliente.

•8 clases live, cada una de 2 horas de duración

•Materiales adicionales sugeridos como lecturas, podcasts, videos y libros para profundizar el conocimiento y la comprensión

### **Temática:**

- Estrategia de Marketing digital
- Inbound marketing Parte 1
- Inbound marketing Parte 2
- Marketing de contenidos
- Estrategia en redes sociales
- Video marketing
- El Marketing Móvil & UX
- SEO / SEM



## ▶ **Módulo 4** **E-commerce**

Brindar oportunidades de compra en línea es un elemento clave del negocio digital, acelerado por una pandemia global y patrones cambiantes de consumo. Las empresas tienen que saber cuándo y dónde vender, y utilizar los datos para impulsar constantemente sus decisiones sobre plataformas, tecnologías y ofertas.

•5 clases live, cada una de 2 horas de duración

•Materiales adicionales sugeridos como lecturas, podcasts, videos y libros para profundizar el conocimiento y la comprensión

Temática:

- Estrategia de E-commerce
  - E-Retailers- Trends + Best Practices
  - Marketplaces - Trends + Best Practices
  - Digital shelf + Taller
  - Carrito de compras + Medios de pago
  - Servicio al cliente
- 

## ▶ **Módulo 5** **Data & CRM**

Digital significa ser ágil, centrado en el cliente y basado en datos. Para estar verdaderamente centrado en el cliente, debe basarse en datos. Basado en datos significa recopilar, organizar y analizar datos (constantemente) para mejorar y desarrollar nuevos productos, servicios o materiales de marketing para sus clientes. Un lugar donde se unen los datos y el enfoque en el cliente es la implementación y el uso efectivo de herramientas de CRM para saber mejor quién es su cliente y qué le gusta.

•5 clases live, cada una de 2 horas de duración.

•Materiales adicionales sugeridos como lecturas, podcasts, videos y libros para profundizar el conocimiento y la comprensión

Temática:

- CRM
- Customer Lifetime Value
- Programas de Lealtad
- Métricas Claves Marketing + E-commerce
- Visualización de data
- Tomando Decisiones con Data

Índice

07.

Nuestros  
Profesores  
en Needed



## Nuestros Profesores **Needed**



**Fernando  
Morales**

*E-retail Manager  
HP Mexico*



**Hassan  
Yassine**

*Cofundador y Chief  
Revenue Officer  
GAIA*



**Ana  
Salinas**

*Fundadora  
San Pancho /  
Jellyfish*



**Paola  
Escalante**

*Head of Creative  
Shop México  
META  
Founder TUMU*



**Aarón  
Sánchez**

*Senior Analytical  
Lead, Google*



**Israel  
Madiedo**

*Director de innovación  
y tecnología izzi*



**Iván  
Palomera**

*Cofundador y CEO  
Agencia y consultora  
Digital Startup*



**Joan  
Baca**

*Manager of Commerce  
Solutions | Spanish  
Latin America  
Google*



**José Pablo  
Canal de  
Velasco**

*Privacy and  
Measurement Team  
Lead  
Google*



**Annette  
Sánchez**

*Sr. Product Marketing  
Manager en TikTok*



**Juan Carlos  
Luján**

*Regional Director  
Latam  
Socialbakers*



**Bernardo  
González  
Mendoza**

*Chief Alchemist Officer  
Kio Networks*



## Nuestros Profesores **Needed**



**Pablo  
Córdoba**

*CEO and Founder  
en Stellar Brands*



**Laura  
Galván**

*Social Strategy and  
Operations Director  
MIRUM*



**Matías  
Carracedo**

*Head de  
plataformas para  
el Cono Norte  
Google*



**Santiago  
Loizaga**

*GM Amazon  
Advertising*



**Santiago  
González  
Baqué**

*CEO Bahia360.mx*



**Sandra  
Herrera**

*CEO  
Phygital Shifters*



**Ruth  
Valdés**

*Directora de  
Employee Value  
Proposition BBVA*



**Fran  
Llambí**

*CDO  
VMLYRCOMMERCE  
LATAM*



**María Teresa  
Arnal**

*Directora General  
LATAM STRIPE*



**Antonio  
Rallo**

*CEO  
ID345 Tech*



**Pablo  
Sánchez**

*CCO/CMO  
L'Oréal*



**Karla  
Berman**

*Operating Leader,  
Director  
SOFTBANK*



## Nuestros Profesores **Needed**



**Eduardo  
Garcés**

*Chief Data & Digital  
Officer  
Beliv Company*



**Gabriela  
Gutiérrez**

*Directora  
E-commerce  
Miniso*



**Alejandro  
Malagón**

*Chief Product Officer  
DoGood*



**Miguel  
Monreal**

*Head Industry  
Facebook*



**Ulrick  
Noé**

*Digital Transformation,  
Innovation & Agency  
Lead Deloitte*



**Alex  
Canizales**

*Principal Coach  
& Co-Founder  
Agilister*



**Paola  
Aldaz**

*Chief Creative  
Officer DDB*



**Alejandro  
Issa**

*Director de Marketing  
Valoreo*



**Luis  
Martínez**

*CEO & Founder  
MARAM Agency*



**Daphne  
Leger**

*CEO  
ATREVIDEA*



**Iván  
Álvarez**

*Director de Estrategia e  
Innovación  
Liverpool*



**Kim  
Dirckx**

*CMO/CDO  
L'Oréal LATAM*

[Índice](#)





+52 1 55 2065 5031  
info@needed.education  
www.needed.education

**needed**