

Kruger X Camp

Especialista en Marketing y Ventas Digitales

powered by

wawiwa



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

Duración:

8 Meses

350 horas Presenciales

100 horas Virtuales

Inicio de Clases:

15 noviembre 2023

Estratégicos y ágiles. Los Especialistas en Ventas Digitales tienen un impacto directo en las ventas y en el éxito empresarial. Ya sea como empleados o freelancers, su habilidad para utilizar herramientas y técnicas avanzadas los convierte en profesionales altamente demandados.



Contenido

Kruger 30 años

Conoce Kruger School X

Escuela de Negocios de la
Cámara de comercio de Quito

Tu rol

Perfil de salida

Sobre el Kruger X camp de
Ventas Digitales

Currículum del programa

Para quién es el programa

Modalidad del programa

Nuestro flow

Tus Docentes

Mentores

Recibe 2x1 Kruger X camps

Becas

Tiempos - Costos

Encuentra trabajo

Domina lo que viene

Desde 1993, en Kruger Corp desarrollamos e implementamos modelos de transformación empresarial basados en la tecnología digital disruptiva mediante la aplicación de criterios y metodologías de innovación que se traducen en un incremento de las ventas, eficiencia y productividad de nuestros clientes.

Brindamos soluciones tecnológicas especializadas para retail, distribución, banca, seguros, telco, gobierno y salud.



Conoce



Transformamos la educación y el trabajo **impulsando vidas con un modelo acelerado de educación** para toda persona mayor a 18 años **con colocación laboral garantizada.**



Educación ágil y relevante para desafíos laborales.



Eduflix

Plataforma centrada en el estudiante, pedagogía innovadora.



Entrenamiento efectivo para el trabajo

Asegura empleo tras estudios, aplicación práctica.

Prepárate para una carrera gratificante en tecnologías exponenciales con la metodología *Job Effective Training* en el instituto de Kruger Corp., una de las empresas de tecnología e innovación más importantes del Ecuador y la región.



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



**ESCUELA
DE NEGOCIOS**



CCQ
**CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO**

La Cámara de Comercio de Quito con más de 116 de trayectoria, se ha consolidado como pilar del desarrollo productivo del país. Al ser el gremio más grande y representativo del Ecuador, valoramos la importancia de promover programas de formación de alta calidad a nivel nacional e internacional a través de nuestra Escuela de Negocios y su oferta académica que satisface las necesidades del mercado, con expertos en diferentes temáticas que garantizan un servicio de calidad y un retorno ágil de su inversión.

Tu rol como Especialista en Ventas Digitales

Los Especialistas en Marketing y Ventas Digitales desempeñan un papel crucial al **potenciar marcas en línea y gestionar la presencia web de empresas**, abarcando tareas como diseño y administración de sitios, generación de contenido diverso para varios canales, manejo de campañas publicitarias en plataformas como Facebook, Google, YouTube y LinkedIn, así como optimización para un mejor posicionamiento en resultados de búsqueda (SEO).



En su día a día los Especialistas en Ventas Digitales se encargan de:

- Diseñar y gestionar sitios web y perfiles en redes sociales.
- Crear de contenido para diversas plataformas.
- Manejo de presencia en línea y campañas de publicidad.
- Optimización de sitios web para un mejor posicionamiento en buscadores (SEO).
- Desarrollar el perfil del cliente y su segmentación para realizar publicidad pagada (SEM).

La versatilidad de los Especialistas en Marketing y Ventas Digitales les permite adaptarse a las cambiantes necesidades empresariales y los convierte en activos invaluables para las compañías.

La constante demanda de estos especialistas supera su disponibilidad, reflejando el insaciable apetito global por la tecnología.

Perfil de salida

Al graduarte del Kruger X Camp como Especialista en Marketing y Ventas Digitales, estarás calificado para desempeñar roles tales como:

- Content Manager
- Gestor de sitios Web
- Community Manager
- Planner Digital
- Estratega SEO
- Especialista en Ventas Digitales



¿Cuánto gana un Especialista en Marketing y Ventas Digitales

Este programa es un excelente camino para transformar tu carrera y conseguir un trabajo con un salario alto en el sector tecnológico.

Un especialistas en Marketing y Ventas Digitales puede llegar a ganar un promedio de **US \$ 61.300 anuales a nivel remoto.**

El crecimiento proyectado de esta profesión, a 10 años, es del 21% por lo que es una profesión que se mantendrá vigente y con constantes ofertas de empleo alrededor del mundo.

Sobre el *Kruger* X Camp de Ventas Digitales

Al graduarte como estratega de Ventas Digitales aprenderás:

- **Creación de contenido:** dominarás todas las estrategias necesarias para crear contenido atractivo, como videos, artículos, blogs y boletines. Además, aprenderás cómo promocionar este contenido y artículos con Taboola y Outbrain.
- **Gestión de sitios web y redes sociales:** aprenderás a crear sitios web de forma eficaz utilizando los principios de UI/UX a través de Wordpress. Además, podrás realizar promociones y campañas de marketing digital en Facebook, Instagram, LinkedIn y Twitter.
- **Análisis de datos:** aprenderás a interpretar y analizar estrategias de SEO, análisis de Google y análisis de redes sociales para mejorar la visibilidad en los motores de búsqueda y determinar la demanda del mercado.



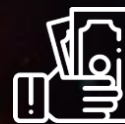
ENTRENADORES EXPERIMENTADOS DE LA INDUSTRIA

El programa es impartido por **profesionales** tecnológicos locales con **experiencia**, y se complementa con talleres dirigidos por expertos israelíes en Ventas Digitales (en inglés con subtítulos generados por IA).



ENTRENAMIENTO PRÁCTICO

Obtén **experiencia vigente** y actualizada en marketing digital a través de ejercicios y proyectos prácticos, los cuales podrás mostrar a los empleadores.



TE AYUDAMOS A ENCONTRAR TRABAJO

Al graduarte estarás **listo para trabajar** y ayudaremos a los graduados exitosos a encontrar **empleo** en la industria tecnológica a través de nuestra red empresarial y nuestro equipo de recursos humanos dedicado.



Curriculum del programa

Introducción

- Introducción General
- Conceptos básicos en el mundo del marketing digital
- El modelo de 5 pasos para montar una campaña digital
- Comprender el embudo de marketing digital

Autoconocimiento y Liderazgo

- Reconocer patrones de comportamiento
- Determinar causas que promueven la conducta.
- Establecer mecanismos para la construcción de equipos de trabajo.

Inteligencia Emocional y Comunicación Efectiva

- Identificar conceptos relacionados con las emociones
- Reconocer sintomatología corporal de las emociones
- Aplicar estrategias de regulación emocional
- Establecer comunicación empática en el ambiente laboral
- Mostrar imagen de seguridad y confianza.

Creación de sitios web con WordPress + Principios UI/UX

- Creación de sitios web con WordPress – Introducción
- Desarrollo web en WordPress: parte práctica 1

- Desarrollo web en WordPress - herramientas avanzadas (menús, categorías, extensiones)
- Desarrollo web en WordPress: parte práctica 2
- Principios de experiencia de usuario y de interfaz de usuario UI/UX

Creación, redacción y promoción de contenidos

Taller de redacción de marketing - redacción publicitaria

Marketing de contenidos: promoción de contenidos y artículos con Taboola y Outbrain

SEO Parte 1 - Optimización de motores de búsqueda

- SEO - Elementos fundamentales de la optimización de motores de búsqueda
- SEO: investigación de palabras clave y trabajo con Search Console
- SEO - Práctica 1 - Establecer una optimización técnica inicial para un sitio web
- SEO orgánico – On-page - Optimización avanzada y trabajo con herramientas avanzadas
- SEO orgánico - Off-page / Off-site - gestión de enlaces externos al sitio, creación y análisis de informes mensuales
- SEO orgánico - práctica: uso de herramientas y aplicación en nuestros sitios.

Redes Sociales: Facebook

- Introducción a las redes sociales + Facebook orgánico - introducción y funcionamiento de la página empresarial
- Facebook orgánico avanzado: familiaridad con la configuración avanzada, creación de un Gantt profesional y trabajo con Creator Studio
- Promociones patrocinadas de Facebook A - familiaridad con Ads Manager + Business Manager y segmentación básica
- Campañas patrocinadas de Facebook B - Orientación avanzada, configuración avanzada de anuncios + redacción de anuncios
- Campañas patrocinadas de Facebook C - implementación de píxeles en el sitio, creación de pruebas A-B, trabajo continuo con el Administrador de anuncios
- Campañas patrocinadas de Facebook D: análisis de informes, optimización avanzada, trabajo con catálogos y herramientas avanzados
- Creación de un bot de chat en Facebook Messenger usando Chatfuel.

Redes Sociales: Instagram, LinkedIn, Twitter

- Instagram - campañas orgánicas y patrocinadas - creación de un concepto por página, investigación profesional, trabajo con herramientas de apoyo
- LinkedIn: promoción social orgánica - creación de currículum profesional + gestión de páginas comerciales B2B
- LinkedIn: campañas patrocinadas - creación de campañas comerciales - B2B - familiaridad con los tipos de campañas + segmentación avanzada
- LinkedIn: patrocinado - implementación, análisis, seguimiento y optimización avanzada de píxeles
- Twitter: promoción orgánica y patrocinada

Google Ads

- Google Ads: introducción a la plataforma
- Google Ads: red de búsqueda, campañas y grupos de anuncios
- Sesión de práctica: configuración de campañas y grupos de anuncios
- Google Ads: red de búsqueda, creación de anuncios, extensiones de anuncios, tipos de concordancia e implementación de píxeles
- Google Ads: red de búsqueda, implementación de píxeles, medición, seguimiento y optimización
- Red de Búsqueda - práctica resumida + preparación para los exámenes de certificación - Red de Búsqueda de Google
- Google Ads: publicidad en YouTube/Red de Display (GDN)/campaña de Shopping

Content Marketing

- Promoción de contenidos y artículos con Taboola + Outbrain

SEO Parte 2 - Optimización de motores de búsqueda

- SEO orgánico - On-page - Optimización avanzada y trabajo con herramientas avanzadas
- SEO orgánico - Off-page / Off-site Gestión de enlaces externos al sitio, creación y análisis de informes mensuales

Estrategia e Investigación

- Creación de un plan de marketing digital estratégico multiplataforma (embudo de marketing, objetivos, competidores, precios del proyecto).
- Herramientas y proveedores de datos de inteligencia/mercado
- Conozca e investigue sobre la demanda del mercado
- Herramientas de análisis de la competencia

Newsletter and Community Marketing

- Newsletter
- Retención de clientes
- Trabajo avanzado con plataformas de newsletter (MailChimp)
- Optimización de campañas

Google Analytics

- Google Analytics A: introducción, análisis de informes, establecimiento de objetivos
- Google Analytics B: creación de informes avanzados + trabajo con herramientas de automatización (automatización de marketing)
- Práctica: trabajar con Google Analytics - realizar análisis con la ayuda de la herramienta de demostración/cuentas reales

Tecnología detrás de la web

- Comunicación de datos
- Protocolos TCP/IP
- Dirección IP, dominios y servidores

Gestión de Conflictos

- Identificar los principales tipos de conflicto
- Establecer las causas que generan un conflicto
- Aplicar procedimientos para la resolución de conflictos.

Ventas Digitales y Experiencia del Cliente

- Conocimiento sobre ventas digitales y estrategias de servicio
- Habilidad para diseñar la experiencia del cliente en ventas digitales.
- Capacidad para segmentar clientes y crear perfiles de clientes ideales.
- Habilidad para llevar a cabo el proceso de venta y manejar objeciones.
- Conocimiento sobre las métricas clave en ventas digitales
- Análisis de resultados y mejorar continuamente.

Orientación profesional + Proyecto final Bring It Together (BIT)

- Precios de proyectos y servicios
- Preparación para entrevistas de trabajo
- Fuentes de información en línea para mantenerse actualizado en el ámbito del marketing online
- Reparación por trabajo real en la industria del marketing online (incluida prueba de muestra)
- Taller final de conclusión: presentación de los proyectos del programa - presentación de un estudio de caso por parte de los participantes de una historia de éxito elegida

Para quién es este programa

El Kruger X Camp de Especialista en Ventas Digitales es para personas creativas que aman los datos y desean ser embajadores de marca en el mundo en línea (**no se requiere experiencia previa**).

También está pensado para profesionales en otras posiciones (por ejemplo, marketing, ventas, desarrollo de negocios) que tienen responsabilidades en áreas de marketing digital



Requisitos previos

- Rendir una evaluación computarizada donde se medirá habilidades básicas de matemáticas, lógica, inglés y orientación ocupacional.
- Una reunión personal con uno de nuestros Consejeros de Carrera.
- Asistir las clases presenciales se dictarán en la ciudad de Quito, en Kruger School X, en las calles Arízaga Luque N34 -206 y Federico Páez, trae tu propio dispositivo.

Modalidad del programa:

El Kruger X Camp de Marketing y Ventas Digitales tiene una duración de **450 horas**.

350 horas Presenciales: los días lunes - miércoles - viernes de: 17h30 a 20h30 y sábado de 9h00 a 12h00.

100 horas Virtuales: en nuestra plataforma Eduflix para la ejecución de proyectos.



Inversión:

El valor del programa es de \$300 mensuales

*por 8 meses, cobros recurrentes en tu tarjeta de crédito o débito.

Por tu inscripción recibes gratis el entrenamiento en Habilidades Blandas de 40 horas, valorado en \$1.000.

Certificados:



wawiwa



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

Nuestro Flow



Tus Docentes



Rafael Rodriguez

Content Manager Cooperativa de Policía Nacional

Diseñador multimedia, copywriter y desarrollador de contenido con más de 10 años de experiencia en marketing, publicidad y gestión de sitios web. Ha trabajado en campañas destacadas y cuenta con una maestría en marketing estratégico y una licenciatura en animación 3D.



Jun Lee

SEO & Project Manager MullenLowe Delta

Social Media Manager con experiencia en SEO, campañas en redes sociales y gestión de contenido web, habilidades en coordinación de equipos y análisis de tendencias digitales. Consultor de marketing digital y docente en capacitación de marketing.



María José Orellana

Coordinadora de comunicación e imagen institucional

Licenciada en Relaciones Públicas y Comunicación Organizacional con experiencia en marketing digital, redes sociales, comunicación organizacional y publicidad digital, en busca de oportunidades para crecimiento profesional



Tus Docentes CCQ



Marcelo Zambrano

Director Ejecutivo de Coaching Empresarial Ecuador

CEO de la Fundación Coaching Empresarial. Escritor, consultor internacional en RRHH, Máster en Dirección y Gestión de RRHH, Doctor en psicología industrial.



María Isabel Ruiz

Capacitadora y tutora virtual en Inteligencia Emocional y Mindfulness

Dra. en Psicología, autora de investigaciones y publicaciones en el campo de la educación e inteligencia emocional.

Experta en psicología positiva.



Pablo Cevallos

PHD en Psicología | Psicólogo Terapeuta Clínico

Life Coach, Terapeuta, Psicólogo Orientador y Coach, ha realizado investigaciones en Pedagogía, Técnicas de Aprendizaje, Gestión de Conflictos.



Gabriel Caicedo

Maestrante MBA. Máster en Neuroliderazgo y Comunicación

Maestrante MBA. Máster en Neuroliderazgo y Comunicación. Máster en Grafología. Licenciado en Negocios Int. Coach Organizacional. Consultor de empresa y Capacitador apasionado por el Servicio al Cliente y Negocios.



Mentores



Ernesto Kruger
CEO Kruger



Erika Apunte
Regional Sales Manager



Juan Pablo Espinosa
Líder del proyecto Kruger School X



Oded Israelí
Chief Marketing Officer



Eduardo Moreno
Gerente de la Escuela de Negocios CCQ



Paolo Carpio
Gerente Comercial de la CCQ



Recibe **2x1** *KrugerXCamps*

Al inscribirte en el entrenamiento de Ventas digitales recibes GRATIS el entrenamiento de **Habilidades Blandas** (Soft Skills). valorado en \$1.000

* Aplica el precio regular

Creamos un programa interactivo y divertido para desarrollar las habilidades blandas mientras aprendes sobre innovación, agilidad y tecnología.

24 Hrs

M1: Trabajar en equipo

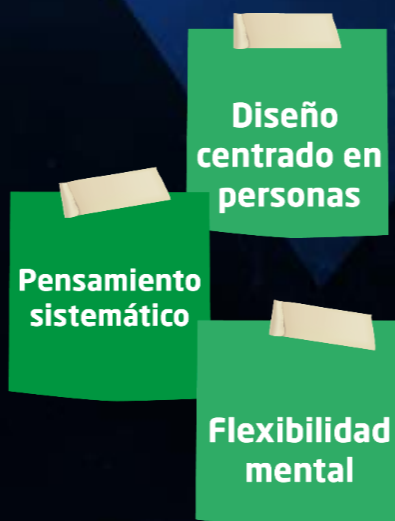
Soft skills a desarrollar:



24 Hrs

M2: Inversión y tecnología

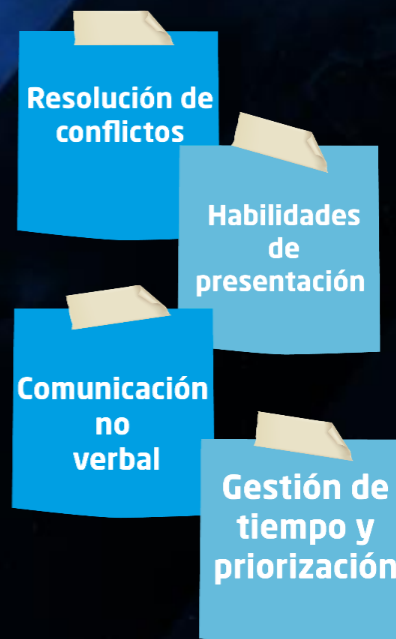
Soft skills a desarrollar:



24 Hrs

M3: Agilidad

Soft skills a desarrollar:



powered
by 
Larny Teams

Estas son las 5 habilidades que desarrollarán de forma transversal en todos los módulos.

-  Pensamiento crítico
-  Resolución de problemas
-  Innovación y creatividad
-  Comunicación
-  Colaboración y trabajo en equipo



**1 BECA
2 MEDIAS BECAS**

Disponibles para cada
Kruger X Camp

Conoce las becas y beneficios

*Aplican condiciones.

A 5 mejores puntajes del
assessment de admisión a
todas las carreras

20%

10%

Pronto pago dentro de los
30 primeros días de cada
convocatoria

Recibe bootcamp de
habilidades blandas por la
compra de cualquier Kruger
X Camp del precio regular

2X1



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



**ESCUELA
DE NEGOCIOS**



Tiempos - costos

Duración: 8 meses

Total horas: 450 horas

Dedicación Diaria: 3 horas

Dedicación semanal: 12 horas

Horarios:

350 horas Presenciales:

lunes - miércoles - viernes de: 17h30 a 20h30
y sábado de 9h00 a 12h00.

100 horas Virtual: para realizar ejercicios prácticos dentro de nuestra plataforma eduflix.

Fecha inicio: Marzo 2024

Inversión

\$2.400



Encuentra Trabajo después de la graduación



Nuestros programas se centran en la **empleabilidad** y estamos comprometidos en **ayudar a nuestros graduados a encontrar empleo** en el ecosistema tecnológico local justo después de la graduación.

En consecuencia, el departamento de colocación de graduados de Kruger School X ayuda a los graduados a encontrar un trabajo **sin costo adicional**.

Ofrecemos a los estudiantes **talleres profesionales** sobre cómo escribir un currículum y preparación efectiva para entrevistas, así como **sesiones individuales de asesoramiento** y orientación en su camino para conseguir un trabajo.

Los empleadores también vienen a reclutar en el campus y tienen acceso a su currículum en nuestra base de datos.



DOMINA LO QUE VIENE

K SCHOOL X busca formar profesionales en campos relacionados a las tecnologías exponenciales, con la visión de liderar un futuro más sostenible.

Kruger School X ha desarrollado el modelo educativo K-LEARNING X que parte del propósito de “Transformar la educación y el trabajo, impulsando vidas”, y la propuesta de valor de crear un modelo acelerado de educación para personas mayores de 18 años, con capacidad laboral.

Para cumplir con esta propuesta de valor, aprovechamos la convergencia de tres elementos fundamentales: el modelo educativo K-Learning Superior es el núcleo de nuestra propuesta. Está diseñado para ofrecer una educación superior de calidad y acelerada, que prepara a los estudiantes con las habilidades y conocimientos necesarios para enfrentar los desafíos del mundo laboral actual.

Nuestro enfoque innovador y centrado en el estudiante fomenta la adquisición de competencias relevantes y actualizadas, combinando formación teórica con experiencias prácticas; el elemento info pedagógico, con nuestra plataforma de ecosistema educativo, Eduflux; y el elemento de capacidad laboral.



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

¿Quieres formar parte de la primera Generación X?



Info de Contacto



www.ccq.edu.ec



[capacitacion @lacamaradequito.com](mailto:capacitacion@lacamaradequito.com)



099 9100500



Av. Amazonas y República Edificio Las
Cámaras Pis 2



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

**K-SCHOOL X**