



Educación Continua

CAMPUS MEXICALI

Diplomado en Mercadotecnia

www.cetys.mx/educon

CAMPUS MEXICALI

Diplomado en Mercadotecnia

Objetivo

Preparar y actualizar al participante en los temas actuales teórico prácticos que conforman esta disciplina, a efecto de conocer las nuevas tendencias en el tema, sus efectos y repercusiones en el contexto general de la empresa, con el fin de orientar los proyectos de mercadotecnia hacia metas e indicadores de rentabilidad.

Dirigido a

Profesionistas que tengan relación directa o indirecta con cuestiones comerciales y de mercadotecnia. Directores y gerentes de mercadotecnia, de áreas comerciales de medianas empresas. Ejecutivos de áreas comerciales que necesiten reforzar sus conocimientos en el área de mercadotecnia, para lograr un mejor desarrollo de su actividad profesional.

Contenido

Módulo I. Nuevas tendencias y conceptos del marketing estratégico

- Nociones básicos del marketing
- Análisis de las necesidades y comportamiento de compra del cliente
- Segmentación del mercado y posicionamiento estratégico
- Atractividad del mercado de referencia y análisis de la competitividad de la empresa
- La comunicación y la distribución
- Tendencias del marketing: revisión de casos y dinámica de apreciación de los contenidos de este módulo

Módulo II. Inbound marketing

- Qué es el Inbound Marketing
- Cómo funciona el Inbound Marketing
- Cómo aplicar Email Marketing en tu estrategia de Inbound Marketing
- Cómo crear un BUYER Persona
- Cómo crear una estrategia de contenidos
- Revisión de casos y dinámica de apreciación de los contenidos de este módulo

Módulo III. Conectar con el cliente: redes sociales & content marketing

- Introducción a al marketing digital y marketing de contenidos
 - Marketing y el ecosistema digital actual
 - Redes sociales actuales y su impacto
 - Generaciones y su lenguaje en redes sociales
- El cuadrante de contenido
 - Tipos de contenidos para cada red social
 - Cuadrantes de contenido
 - Tips de diseño adecuado para redes sociales
 - Formatos creativos para generar contenido

- Metodología divide y multiplica
- Contenido para funnel de ventas digital
 - Contenido adecuado según cada nivel de funnel de ventas
 - Elaboración de un diagrama de funnel de ventas

Módulo IV. Investigación de mercados

- El entorno del mercado y las tendencias en investigación de mercados
- El papel de la investigación de mercados en la toma de decisión de marketing
- El proceso de definición del problema y desarrollo del enfoque e inteligencia competitiva
- Investigación exploratoria, descriptiva y causal
- Técnicas y herramientas de las investigaciones cualitativas y cuantitativas
- Revisión de casos y dinámica de apreciación de los contenidos de este módulo

Módulo V. Neuromarketing

- Neuroanatomía básica aplicada a los negocios
- Neuroeconomía en los negocios
- Marketing sensorial y experiencia
- Neuromarketing estratégico
- Psicología en el mercado consumidor
- Neuromarketing digital: revisión de casos y dinámica de apreciación de los contenidos de este módulo

Módulo VI. Plan de mercadotecnia para PYMES

- Objetivos del mercadeo estratégico
- Mezcla de mercadeo
- Lo que el empresario debe saber de su mezcla de productos
- Triángulo de servicio al cliente
- La importancia de la dirección de mercadotecnia
- Revisión de casos y dinámica de apreciación de los contenidos de este módulo

Requisitos de Ingreso

Licenciatura terminada, experiencia de tres años en mercadotecnia.

- La fecha de inicio está sujeta a cambios sin previo aviso.
- La apertura e inicio del programa está sujeta a reunir el grupo mínimo de 12 participantes.

Requisitos de Acreditación

- Asistencia mínima del 80% del total de las sesiones.
- Calificación final mínima de 70 en el modelo de aplicación elaborado durante el diplomado, utilizando los criterios de evaluación.

Detalles del Programa

Fecha de Inicio: 19 de marzo de 2026

Fecha de Fin: 20 de agosto de 2026

Horario: Jueves de 6pm a 10pm

Duración: 80 horas

Inversión: \$29,157 MXN

Promociones*

Inscripción Anticipada: \$1,500 MXN de descuento

Egresado: 10% de descuento

Grupo de 2 personas:** 10% de descuento

Grupo de 3 a 4 personas:** 15% de descuento

Grupo de 5 personas o más:** 20% de descuento

* no acumulables

** grupos pertenecientes a la misma empresa

Formas de Pago

Depósito Bancario:

Realizarlo en BBVA Bancomer a
nombre de Instituto Educativo del
Noroeste A.C. en la cuenta
0443028674

Transferencia Bancaria:

BBVA Bancomer
012020004430286743

CAMPUS MEXICALI

Diplomado en Mercadotecnia

Mayores Informes

Promotor: Lic. Marina de la Torre

Tel: (686) 567 37 37

Email: marina.delatorre@cetys.mx



Educación Continua