



MODULO MARKETING DIGITAL EN ACCIÓN PARA EMPRENDEDORES

En esta ficha podrás encontrar toda la información sobre el curso, esperamos que puedas realizarlo. Gracias por tu interés.

Información general							
	Fecha de inicio:		Fecha de fin:		Duración en meses:		Carga horaria total:
	04/05/2026		30/06/2026		2		40

Requisitos

Personas mayores de 18 años con perfil emprendedor. Dominio en lecto-escritura y cálculo.

Se requiere:

- Que tenga un emprendimiento de cualquier rubro en funcionamiento.
- Conexión a internet.
- Disponer de una PC, Notebook, Tablet o Celular.

Modalidad

El curso combina **Contenido Autogestionado con talleres prácticos virtuales**.

Plataforma: A través del Aula virtual podrás acceder al material didáctico, videos, casos prácticos y evaluaciones. Acceso permanente 24hs.

Sitio: <https://formar.gob.ar/login/index.php>

En cada módulo dispondrás de:

Dirección de Programas de Empleo / Coordinación de Empleo Independiente y Programas
Especiales

- Chat de consultas con el tutor.
- Foro de intercambio con otros participantes
- Actividades prácticas aplicadas a tu emprendimiento.
- Material de lectura adicional.

Información de cursada

Forma de inscripción: Online mediante Portal Empleo <https://www.portalempleo.gob.ar>

Sistema de confirmación de vacante: Recibirás un correo electrónico o WhatsApp de aviso de confirmación de inscripción.

Sistema de Ingreso: Recibirás un email con los datos de Usuario y Contraseña para ingresar al Campus Virtual.

Contenidos básicos del curso

UNIDAD I. Introducción al Marketing Digital y a las redes sociales:

- ✓ Conceptos fundamentales de marketing y su evolución.
- ✓ Canales y herramientas del ecosistema digital.
- ✓ Estrategias comerciales básicas.
- ✓ Las 4 P y las 4 C del marketing.
- ✓ Redes sociales: tipos, públicos y usos.
- ✓ El rol de las redes en la comercialización actual

UNIDAD II. Fundamentos del Marketing Digital y herramientas claves para comercializar en Redes Sociales:

- ✓ Qué es el marketing digital y su importancia.
- ✓ Principales características.
- ✓ Canales digitales disponibles.
- ✓ Evolución del marketing.
- ✓ Estrategias y herramientas para comercializar en redes sociales.
- ✓ Tipo de comunicación de cada red social.

UNIDAD III. Plan de Marketing

- ✓ Concepto de Plan de Marketing.
- ✓ Componentes básicos de un Plan.
- ✓ Diferencias entre Plan de Marketing y Plan de Comercialización .
- ✓ Proyección de ventas a mediano y largo plazo.
- ✓ Métodos de estimación de ventas.

UNIDAD IV. Estrategia de Marca, Contenido y Escalabilidad

- ✓ Identidad digital.
- ✓ Creación de contenido relevante.
- ✓ Presentación visual de productos y servicios en redes
- ✓ Planificación y administración de publicaciones.
- ✓ Estrategias de crecimiento y escalabilidad.

UNIDAD V. Canales y herramientas digitales de comercialización.

- ✓ Concepto de conversión en entornos digitales.
- ✓ Estrategias de captación de leads.
- ✓ El embudo de comercialización (Funnel).
- ✓ Métricas y herramientas de análisis.
- ✓ Modelo de dropshipping

Metodología

Aprendizaje práctico: Cada concepto se aplica directamente a tu emprendimiento real.

Herramientas descargables: Plantillas con actividades prácticas para aplicar a tu emprendimiento y material adicional de lectura.

Seguimiento personalizado: Feedback y foros de intercambio.

Contacto y soporte

Mesa de ayuda: mesadeayuda.formar@gmail.com

Consultas técnicas: Disponible en el aula virtual

Soporte pedagógico: Chat con docente en cada módulo

Aprobación-Certificación

Aprobación: 100% de realización de las actividades previstas.

Certificación: Si completás el curso y la encuesta de calidad, recibirás un certificado de aprobación por parte del Secretaria de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Es MUY importante dejar en claro a todas las personas que se inscriban a este curso.

NO TIENEN PAGO DE AYUDA ECONOMICA.