UNTREF

UNIVERSIDAD NACIONAL
DE TRES DE FEBRERO



DIPLOMATURA EN MARKETING PARA PyMEs Y EMPRENDEDORES

Estrategias para hacer crecer negocios reales en un mercado competitivo.

¿POR QUÉ ESTA DIPLOMATURA?

La Diplomatura en Marketing para PyMEs y Emprendedores surge como respuesta a la creciente necesidad de profesionalizar la gestión comercial en un contexto de alta competitividad y transformación digital. Las PyMEs representan el motor económico y social de la Argentina, pero muchas veces carecen de herramientas estratégicas para diferenciarse, fidelizar clientes y sostener su crecimiento. Este programa busca **acercar conocimientos prácticos y aplicables**, combinando el rigor académico con la experiencia real del mercado, para que los participantes puedan diseñar y ejecutar planes de marketing ajustados a sus recursos y objetivos.

OBJETIVOS

- **Desarrollar visión estratégica:** capacitar a los participantes para analizar el entorno competitivo y definir posicionamientos claros en mercados dinámicos.
- **Fortalecer la gestión comercial:** brindar herramientas para planificar, implementar y evaluar acciones de marketing que impacten directamente en ventas y fidelización.
- **Incorporar competencias digitales:** formar en el uso de plataformas online, redes sociales y marketing digital como ejes de transformación empresarial.
- **Impulsar la innovación:** fomentar la creatividad aplicada a campañas de bajo presupuesto, marketing de guerrilla y estrategias virales.
- **Favorecer la aplicación práctica:** asegurar que cada módulo se traduzca en proyectos reales, con un plan integrador final para una PyME o emprendimiento concreto.
- **Estimular el trabajo colaborativo:** generar dinámicas grupales que permitan el intercambio de experiencias y aprendizajes.
- **Potenciar la capacidad de adaptación:** preparar a los participantes para enfrentar cambios tecnológicos, económicos y sociales con flexibilidad y resiliencia.

PROPÓSITO

Te preparamos para desarrollar las siguientes competencias:



- Análisis estratégico
- Creatividad aplicada
- Comunicación efectiva
- Gestión comercial
- Trabajo colaborativo
- Competencias digitales
- Gestión de proyectos
- Adaptación al cambio
- Pensamiento crítico
- Innovación sostenible

DESTINATARIOS

Responsables de PyMEs: propietarios, directores y administradores de Pymes que buscan profesionalizar la gestión de marketing y fortalecer la competitividad de sus negocios.

Emprendedores: que están desarrollando proyectos propios y necesitan herramientas estratégicas y digitales para transformar sus ideas en negocios sostenibles.

Profesionales independientes: consultores, asesores y freelancers que deseen especializarse en marketing aplicado a PyMEs y ampliar su campo de acción.

Estudiantes avanzados de carreras afines (marketing, administración, comunicación, economía) que buscan complementar su formación con un enfoque práctico y aplicado.

DURACIÓN
Diez meses en dos ciclos de 5 meses cada uno.

CARGA HORARIA
250 horas
(no incluye las horas de trabajo autónomo del estudiante)

MODALIDAD
Híbrida:
clases on line con clases presenciales opcionales.

CERTIFICACIÓN
Certificación UNTREF.

MÓDULOS

El programa incluye 4 módulos por ciclo con los siguientes contenidos y actividades integradoras:

PRIMER CICLO

1 Gestión del Marketing en PyMEs

- Rol del marketing en el desarrollo empresarial
- Ventaja competitiva y propuesta de valor única
- Actividad práctica: diagnóstico inicial de la empresa propia o caso de estudio

2 Estrategias de diferenciación y posicionamiento

- Segmentación de mercados y definición de públicos objetivos
- Estrategias competitivas adaptadas a recursos limitados
- Actividad práctica: diseño de propuesta de valor para una PyME

3 Gestión de relaciones con clientes (CRM)

- Fidelización y retención de clientes
- Herramientas digitales de gestión de relaciones
- Actividad práctica: simulación de un plan de fidelización

4 Publicidad y promoción adaptada a PyMEs

- Medios tradicionales vs. digitales
- Estrategias de bajo presupuesto
- Actividad práctica: campaña promocional con recursos limitados

SEGUNDO CICLO

5 Plan de acción comercial

- Diseño de objetivos, estrategias y tácticas
- Indicadores de gestión y control de resultados
- Actividad práctica: armado de un plan comercial para una PyME real

6 Acciones de marketing directo y email marketing

- Herramientas de comunicación personalizada
- Uso de IA, automatización y segmentación de campañas
- Actividad práctica: creación de una campaña de email marketing

7 Transformación digital y empresa 2.0

- Presencia online y reputación digital
- Comercio electrónico y gestión de redes sociales
- Actividad práctica: diseño de estrategia digital para un emprendimiento

8 Marketing de guerrilla y viral

- Estrategias disruptivas y creativas
- Casos de éxito en PyMEs
- Actividad práctica: propuesta de acción viral para un negocio local



Aprendé marketing aplicable, estratégico y orientado a resultados.

Transformá tu negocio.

www.untref.edu.ar

/untref