ADEN | Te acompaña

Maestría en
Growth Marketing

MODALIDAD VIRTUAL / DURACIÓN 12 MESES



TÍTULO Y CERTIFICACIONES

ADEN

Euncet Business School

GW School of Business
THE GEORGE WASHINGTON UNIVERSITY

ACREDITACIÓN

MAESTRÍA EN

Growth Marketing

En un entorno empresarial caracterizado por la transformación digital, la evolución de los consumidores y la creciente incorporación de tecnologías disruptivas, el marketing se ha convertido en un motor estratégico para la competitividad y el crecimiento sostenible de las organizaciones.

Esta Maestría ofrece una formación integral, innovadora y orientada a la práctica, que combina los fundamentos del marketing estratégico con las últimas tendencias en Growth Marketing, y de herramientas digitales. A través de un enfoque que integra estrategia, tecnología, creatividad y liderazgo, el programa desarrolla las competencias necesarias para potenciar la experiencia del cliente, impulsar la generación de ingresos y liderar equipos de alto desempeño. De esta manera, prepara profesionales capaces de anticipar tendencias, identificar oportunidades de negocio y conducir procesos de innovación y crecimiento en organizaciones que operan en mercados dinámicos, digitales y altamente competitivos.

HIBRIDEZ

Combinamos la presencialidad con formación online de vanguardia, ***lo mejor de ambos mundos.*** Contamos con la red más grande de sedes en América Latina, integradas a nuestro modelo de educación online. Nuestras experiencias presenciales, clases virtuales y workshops internacionales, conectan a todos los actores de nuestro ecosistema, destacando el valor del ***networking*** local y global.

TITULACIÓN Y CERTIFICACIONES INTERNACIONALES

Nuestros programas de formación están avalados por titulaciones y certificaciones con reconocimiento internacional, otorgadas por prestigiosas instituciones académicas, potenciando la carrera de nuestros alumnos hacia ***estándares educativos de clase mundial.***

PERSONALIZACIÓN

Diseñamos experiencias de aprendizaje basada en los intereses y motivaciones de cada profesional, con módulos electivos que te permitirán ir personalizando tu camino, y armando ***rutas formativas a la medida.***

MODELO ACADÉMICO

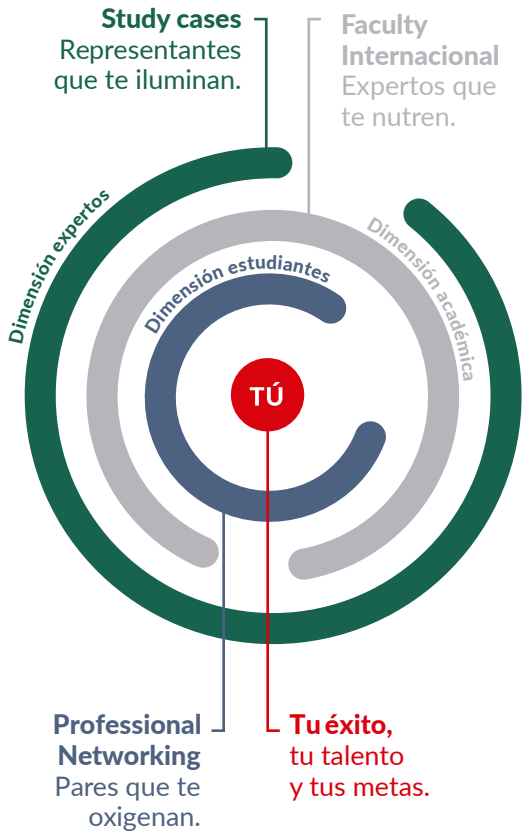
Desarrollamos un modelo pedagógico propio con enfoque práctico que permite la ***transferencia de los conocimientos adquiridos*** en el aula al puesto de trabajo, a partir del ***acompañamiento cercano*** de nuestros profesores internacionales. Integramos diversos simuladores de negocios y herramientas de gamificación, que enriquecen la formación y maximizan su impacto.

ACCESO DE POR VIDA

Ofrecemos acceso permanente a los ***contenidos del programa cursado***, así como a eventos y experiencias, permitiendo a nuestros alumnos y egresados continuar fortaleciendo sus competencias y habilidades en cada etapa de su desarrollo profesional.

Nuestra Metodología

ADEN ha desarrollado un modelo pedagógico de aprendizaje interactivo denominado Modelo Pericles de Transferencia y Transformación que viabiliza la transferencia de los conocimientos adquiridos al puesto de trabajo con un enfoque eminentemente práctico y que se desarrolla en una Comunidad Virtual interactiva; basado en la transformación personal, organizacional y del entorno.
Como signo propio y distintivo de ADEN, se parte de la concepción que el aprendizaje real ocurre, no solo cuando se imparten conocimientos y se muestran herramientas, sino cuando se forma parte de una comunidad de personas que comparten sus vivencias, buenas prácticas y lecciones aprendidas. El participante es un agente de cambio que activa lo aprendido para transformar su realidad.
Como exteriorización de esta filosofía se ha instaurado la figura del Ecosistema ADEN de Aprendizaje integrado por el alumno, profesores, pares y representantes del sector que nutren y enriquecen la experiencia de formación.



Para ello, articulamos un modelo académico que combina efectivamente los pilares fundamentales del ecosistema de aprendizaje.

CENTRO: TÚ y tu éxito. Nuestra principal motivación es que despliegues tu talento y alcances satisfactoriamente las metas que te propones.

DIMENSIÓN ESTUDIANTES: Aprendizaje compartido por pares para discutir problemáticas, interpretar la realidad, aplicar herramientas y pensar qué están haciendo hoy y qué pueden implementar desde mañana en base a su experiencia.

DIMENSIÓN ACADÉMICA: Faculty. Mentores que explican desde su conocimiento y experiencia. Cápsulas de aprendizaje y microlearning que buscan garantizar la transferencia al puesto de trabajo.

DIMENSIÓN EXPERTOS: Representantes del área. Formato Study Case, entrevistas con los referentes más importantes e influyentes de cada sector, quienes comparten sus visiones, aprendizajes, tips, modelos de gestión e innovación.

Para poder responder acabadamente a estas necesidades hemos diseñado una modalidad que busca el ensamble perfecto entre instancias sincrónicas y asincrónicas en la virtualidad. En la dinámica de cursado se alternan espacios compartidos entre profesores y participantes; y el cursado en aulas virtuales de última generación para brindar independencia horaria en términos de la adquisición de conocimientos y herramientas.

Con el objetivo de reforzar la retención y la aplicabilidad, se realiza un uso intensivo de simuladores y otros recursos pedagógicos basados en gamificación (gamification tools) creados por ADEN para dinamizar el proceso de aprendizaje. Estos recursos permiten vivenciar y reproducir situaciones propias del mundo de los negocios, donde se toman decisiones y se verifica su impacto en un entorno lúdico.

Objetivos del Programa

QUE EL PARTICIPANTE LOGRE:

- Desarrollar visión estratégica y capacidad táctica para liderar procesos de crecimiento en organizaciones digitales, startups y empresas en transformación.
- Diseñar, ejecutar y escalar estrategias de marketing actuales.
- Liderar equipos de trabajo en ecosistemas Martech.
- Integrar visión de negocio, tecnología, automatización, inteligencia artificial, datos y operaciones de crecimiento.

Perfil del participante

El programa está dirigido a profesionales interesados en dirigir las acciones de marketing de cualquier tipo de empresa. Ejecutivos y directivos que buscan desarrollarse profesionalmente en el área de marketing. Emprendedores con interés en construir startups. Consultores y profesionales especializados en el marketing que quieren actualizarse con una mirada global y conocer ejemplos prácticos de cómo la aplicación de nuevas tecnologías reconfiguran la forma de hacer marketing en los negocios.

REQUISITOS

Título universitario de carrera igual o mayor a 4 años de duración y demostrar al menos 3 años de experiencia laboral.

DOCUMENTACIÓN

Para completar la inscripción será necesario enviar en formato digital:

- Copia notariada de Título Universitario y Carta de Créditos (certificado analítico), con apostilla de La Haya.
- Curriculum Vitae/ Foto/ Copia de Pasaporte.
- Carta de recomendación laboral.
- Constancia de conocimiento del idioma inglés (básico).

DURACIÓN

12 meses.



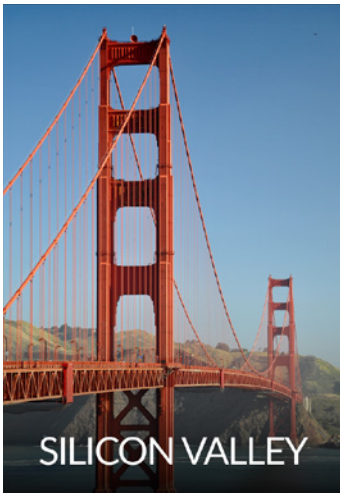
Workshop presencial

El Workshop tiene como objetivo sumergir a los futuros egresados en un ambiente propicio para generar una visión global y vivenciar una experiencia intercultural.

ADEN ofrece la posibilidad de realizar un workshop de forma presencial en MIAMI, WASHINGTON DC, SILICON VALLEY o BARCELONA.
Con costos adicionales.

VIVE UNA GRAN EXPERIENCIA INTERCULTURAL











ADEN Alumni

¿QUÉ ES ADEN ALUMNI?

Comunidad de egresados que vincula a directivos de toda LATAM. Un escenario exclusivo que fomenta el networking por medio de la experiencia compartida y el intercambio de ideas. Un espacio en el que todo egresado podrá expandir sus relaciones profesionales y reencontrar amigos de diferentes partes del mundo.
¡Sé parte de la mayor red de networking de Latinoamérica!

Modalidad de Cursado

Esta modalidad virtual, permite al participante cursar en nuestra plataforma digital, y asistir a una serie de instancias sincrónicas virtuales que enriquecerán su formación a través de dinámicas de trabajo en equipo sobre temáticas transversales, y además, permitirá la vinculación con otros pares de la red educativa ADEN.

Para llevar adelante este proceso, los participantes deben ocuparse de las siguientes actividades:

Explorar los recursos disponibles en el aula virtual y realizar las actividades integradoras de desarrollo.
Analizar el material multimedia y responder los cuestionarios asociados.
Estudiar los casos prácticos y proponer soluciones superadoras a partir de lo aprendido.
Participar activamente en las sesiones sincrónicas virtuales.

Plan de Estudios

ASIGNATURAS	SEMANAS
Ecosistemas Digitales y Economía de Plataformas	3
Ecosistemas sociales	3
Seminario I: Paid media & performance	3
Seminario II: Ecosistemas MarTech e infraestructura para el crecimiento	3
Revenue marketing y estrategia de crecimiento	3
Marketing estratégico	3
Sitios web y Visibilidad digital: AI Search, GEO, SEO	3
Estrategia de contenidos y experiencia digital	3
Comercio electrónico, ecommerce	3
Seminario III: CRM y Marketing automation	3
Inteligencia de datos y analitica estratégica	3
Operaciones ágiles de mkt y liderazgo de equipos de alto desempeño	3
Plan de Marketing	3
Integración con Simulador	4
Trabajo Final de Maestría	8



Contenidos

ECOSISTEMAS DIGITALES Y ECONOMÍA DE PLATAFORMAS

Transformación digital y nuevos modelos de negocio, Economía digital y plataformas, Objetivos de la presencia digital, Ecosistemas digitales, Behavioral economics, Customer Journey omnicanal, Marketplaces y plataformas, Social commerce, Subscription economy, Creator economy, Network effects, Digital trust y reputación, Tendencias emergentes.

ECOSISTEMAS SOCIALES

Nuevos ecosistemas sociales, Algoritmos y distribución de contenido, Creator economy, Influencer marketing, UGC (User Generated Content), Community building, Personal branding, Storytelling digital, Reputación digital, Social commerce, Tendencias culturales digitales, Brand authority, Estrategias de construcción de comunidad.

PAID MEDIA Y PERFORMANCE

Estrategia Paid Media, Meta Ads, Google Ads, TikTok Ads, Programmatic advertising, Media mix modeling, Attribution, Performance analytics, Testing y experimentación, Creatividad para performance, Landing optimization, ROAS, Budget allocation, Performance dashboards, Automatización de campañas.

ECOSISTEMAS MARTECH E INFRAESTRUCTURA PARA EL CRECIMIENTO

Martech stack, CMS ecosystems, CRM integrations, Data flows, CDPs, Tracking architecture, Tag management, Growth infrastructure, CMS automation, No-code marketing systems, Integración entre plataformas, Data pipelines, Arquitectura tecnológica de marketing, Sistemas escalables de growth, Herramientas de colaboración y operación. Fundamentos de IA aplicada, IA generativa, LLMs y modelos conversacionales, Prompt engineering, AI copilots, Automatización inteligente, Personalización predictiva, Synthetic personas, IA para investigación de mercado, IA aplicada a creatividad y contenido, IA para segmentación y targeting, Gobernanza y ética de IA, Sesgos y riesgos, Human-in-the-loop frameworks, Casos reales de IA aplicada al negocio.

REVENUE MARKETING Y ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

Revenue Marketing, Growth Marketing, RevOps, Funnel strategy, Pipeline management, Lead generation avanzada, Lead scoring y lead routing, CAC, LTV y unit economics, Modelos de atribución, Customer acquisition, Retención y expansión, Growth loops, Estrategias de conversión, Growth forecasting. Modelos B2B, B2C y D2C. Alineación marketing y ventas. Integración entre áreas. Experimentación y optimización continua.

MARKETING ESTRATÉGICO

Fundamentos del marketing. Propuesta de valor. Evolución del mix de marketing. Desarrollo de producto, pricing, Promoción, estrategias de placing. Branding. Customer centricity. Customer Scucces. Más allá del Buyer persona. Estrategias competitivas. Posicionamiento. Diferenciación.

SITIOS WEB Y VISIBILIDAD DIGITAL: AI SEARCH, GEO, SEO

Desarrollo de sitios webs enfocados en objetivos, tecnologías asociadas, arquitectura de datos, usabilidad, UX. Enfoque en posicionamiento. SEO moderno, GEO (Generative Engine Optimization), AEO (Answer Engine Optimization), Semantic SEO, Entity-based SEO, Search generativo, AI Overviews, Zero-click search, Structured content, EEAT, Search intent, Topical authority, AI visibility, Optimización para LLMs, herramientas de optimización semántica, SEO técnico moderno.

INTELIGENCIA DE DATOS Y ANALÍTICA ESTRATÉGICA

Data-driven marketing, Business intelligence, KPIs estratégicos, Predictive analytics, Cohort análisis, Attribution, Experimentación, Forecasting, Customer insights, Dashboards ejecutivos, Visual analytics, Data storytelling, Métricas de growth, Interpretación estratégica de datos, Decisiones basadas en datos.



Contenidos

ESTRATEGIA DE CONTENIDOS Y EXPERIENCIA DIGITAL

Estrategias, operaciones y funnels de contenidos, Estrategias Narrativas, UX writing, Conversational content, CRO (Conversion Rate Optimization), Behavioral design, Customer experience, Arquitectura de contenidos, Journey mapping, Contenido para IA, Interactive content, Diseño de experiencias digitales, Content personalization AI content pipelines, Brand governance, Tone of voice systems, Prompt systems, AI content QA, Structured content, AI editorial systems, Knowledge bases, Escalabilidad de contenido, frameworks de supervisión humana, Governance frameworks, Multi-channel adaptation, Consistencia de marca en IA, Automatización editorial.

COMERCIO ELECTRÓNICO, E-COMMERCE

Tendencias de comercio digital, Ecommerce strategy, Omnichannel commerce, Digital customer experience, Conversión en ecommerce, Checkout optimization, Behavioral commerce, Retail digital, Customer journey commerce, Marketplaces, Loyalty systems, Subscription commerce, UX aplicada a ecommerce, Data aplicada a ecommerce, Estrategias D2C.

SEMINARIO III: CRM Y MARKETING AUTOMATION

Workflow design & orchestration, Zapier, Make, n8n, APIs básicas, Automatización de procesos de marketing, Automatización de contenido, AI workflows, AI agents, Trigger systems, Integraciones Martech, No-code y low-code, Automatización multicanal, Escalabilidad operativa, Automatización de reporting. Omnichannel automation, WhatsApp automation, email automation.

INTELIGENCIA DE DATOS Y ANALITICA ESTRATÉGICA

Data-driven marketing, Business intelligence, KPIs estratégicos, Predictive analytics, Cohort análisis, Attribution, Experimentación, Forecasting, Customer insights, Dashboards ejecutivos, Visual analytics, Data storytelling, Métricas de growth, Interpretación estratégica de datos, Decisiones basadas en datos. Experimentación, CRO y diseño de tests, diseño experimental, tamaño de muestra, MDE, potencia, lectura de resultados, sesgos, gobernanza del backlog de experimentos, ICE/PIE.

OPERACIONES ÁGILES DE MKT Y LIDERAZGO DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO

Dirección de equipos de Marketing & Growth. Marketing Ops, Agile marketing, Scrum y Scrumban, Sprint planning, Gestión de backlog, OKRs, Priorización, SOPs y documentación, Gestión de proyectos, Team workflows, Cross-functional collaboration, Escalabilidad operativa, Capacity planning, Liderazgo de equipos creativos, Productividad y coordinación de equipos. Innovación, Creatividad y Resolución de Problemas Complejos, Liderazgo de Equipos Creativos y de Alto Desempeño. Creatividad enfocada en resultados.

PLAN DE MARKETING

El plan de marketing como parte central del business plan integral. Impacto en ROI. Objetivos, segmentación, competencia, recursos y herramientas, seguimiento y optimización.

INTEGRACIÓN CON SIMULADOR

El objetivo es profundizar la comprensión y el conocimiento de la complejidad de las operaciones de negocios globales en un entorno dinámico y competitivo. El juego pone a los equipos a competir y jugar gestionando una empresa global. Los participantes desarrollan y ejecutan estrategias para su empresa simulada. El éxito se mide y se comparan los indicadores clave operativos y financieros, incluyendo la cuota de mercado y ganancias entre otros.

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

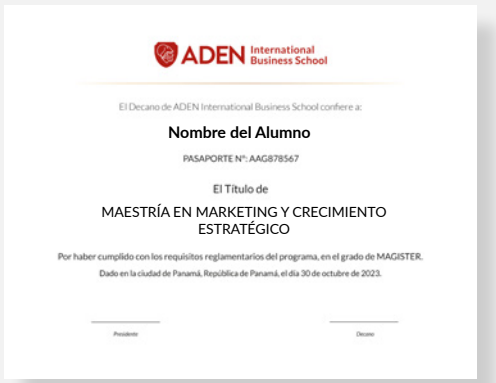
Como cierre formal de su proceso de cursado y aprobación, el participante deberá realizar un trabajo personal en el que se demuestre el dominio de las competencias desarrolladas en la Maestría. Son fundamentales la aplicación de los conocimientos adquiridos y la demostración de capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o multidisciplinares. Se pretende que el participante integre los conocimientos y se enfrente a la complejidad de formular juicios a partir de la información disponible. Además, se evaluarán las habilidades de presentación y comunicación de conclusiones a públicos especializados y no especializados.



Titulación

Luego de realizar la inscripción formal (legajo completo con los requerimientos específicos) para el programa y completar el plan de estudios el participante podrá recibir:

ADEN


ADEN International Business School

El Decano de ADEN International Business School confiere a:

Nombre del Alumno

PASAPORTE Nº: AAG878567

El Título de

MAESTRÍA EN MARKETING Y CRECIMIENTO ESTRATÉGICO

Por haber cumplido con los requisitos reglamentarios del programa, en el grado de MAGISTER.

Dado en la ciudad de Panamá, República de Panamá, el día 30 de octubre de 2023.

"Maestría en Marketing y Crecimiento Estratégico"
Título otorgado en Panamá por ADEN International Business School.

Opción de segunda titulación

A través de la alianza estratégica del Grupo Educativo ADEN y EUNCET Business School, es posible acceder a un segundo título de especialización que amplía su perfil profesional y sus competencias directivas. Por medio de este acuerdo, EUNCET Business School reconocerá los créditos obtenidos y otorgará título propio español a quienes cumplan con los requisitos adicionales de esta opción.

EUNCET


El Director General de Euncet Business School, centro adscrito a la Universitat Politècnica de Catalunya, y la Directora de ADEN International Business School consideran que

Nombre del Alumno

Ha superado los estudios correspondientes al

Máster especializado en Marketing y Crecimiento Estratégico

que acredita su formación para la gestión avanzada de empresas y expiden el presente título correspondiente al grado académico de MAGISTER

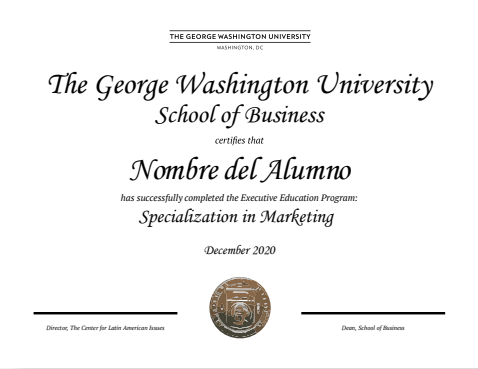
en Barcelona el 00 de xxxxx de 2022

"Máster especializado en Marketing y Crecimiento Estratégico"
Título propio otorgado en España por EUNCET Business School. (1)

(1) Título propio emitido por EUNCET Business School, Centro Adscrito de la Universidad Politécnica de Catalunya, en España, con requerimientos académicos adicionales.

Certificaciones

THE GEORGE WASHINGTON UNIVERSITY


THE GEORGE WASHINGTON UNIVERSITY
WASHINGTON, DC

The George Washington University
School of Business
certifies that
Nombre del Alumno
has successfully completed the Executive Education Program:
Specialization in Marketing
December 2020

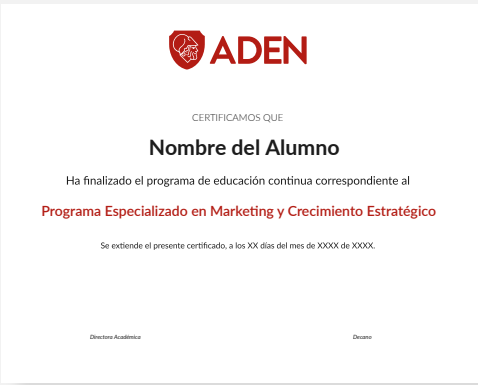
Director, The Center for Latin American Issues — *Dean, School of Business*

The George Washington University, School of Business, otorgará certificado de especialización (^) a quienes completen el plan de estudio y superen las evaluaciones previstas.

Specialization in Marketing

(^) Certificado de Educación Continua que no implica título ni grado, a ser emitido por School of Business, George Washington University en Washington DC, USA.

ADEN INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL


ADEN

CERTIFICAMOS QUE

Nombre del Alumno

Ha finalizado el programa de educación continua correspondiente al

Programa Especializado en Marketing y Crecimiento Estratégico

Se extiende el presente certificado, a los XX días del mes de XXXX de XXXX.

Directora Académica — *Decano*

ADEN International Business School (^), otorgará certificado de programa de educación continua a quienes completen el plan de estudio y superen las evaluaciones previstas.

Programa Especializado en Marketing y Crecimiento Estratégico

(^) Certificado de Educación Continua que no implica título ni grado, a ser emitido por ADEN International Business School.



ADEN | *Te acompaña*

www.aden.org

**Contenido sujeto a modificación*