



**CREDO**  
INICIATIVA PORTA



# COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA

## 1. DESCRIPCIÓN:

Diploma teórico-práctico que busca complementar conocimientos de Comunicación Estratégica, para potenciar habilidades que permitan la creación de valor en empresas e instituciones. En 17 sesiones, profesores expertos en comunicación estratégica realizarán módulos temáticos enfocados al aprendizaje y aplicación de herramientas y procesos en esta misma

## 2. OBJETIVOS:

En este Diploma los alumnos lograrán comprender y ejercitar conceptos actualizados relacionados a los procesos de conocimiento en la planificación de las comunicaciones corporativas y Desarrollar habilidades analíticas y operacionales básicas para los procesos de planificación y gestión de estrategias de comunicación.

## 3. DIRIGIDO A:

Principalmente profesionales y egresados del área de comunicación y de otras carreras afines como Ingeniería Comercial, áreas administrativas; interesados en profundizar sus conocimientos en la gestión e intervención en materia de comunicaciones.

## 4. PLAN DE ESTUDIO:

### **MÓDULO 1: "INSPIRACIÓN"**

**Objetivo:** Contextualizar el concepto de comunicación estratégica.

**Contenido:** Charla de Introducción

**Profesor:** Raúl Menjibar

### **MÓDULO 2: "ESTRATEGIA COMUNICACIONAL"**

**Objetivo:** A asimilar lo que significa la comunicación estratégica y el rol que juega esta.

**Contenido:**

- Definición de comunicación estratégica
- Génesis de la estrategia comunicacional
- Entorno y gestión de la comunicación estratégica
- Procesos estratégicos comunicacionales

**Profesora:** Juan Carvajal



### **MÓDULO 3: "COMUNICACIÓN DE MARCA".**

**Objetivos:** Entender la importancia de la comunicación como herramienta eficaz para optimizar los resultados de negocio y construir marcas potentes.

**Contenido:**

- Contexto de la comunicación de marca y como se inserta en el negocio de una empresa.
- Estrategia de comunicación integrada.
- Casos.

**Profesor:** Diego Perry

### **MÓDULO 4: "TENDENCIAS"**

**Objetivo:** Comprender el valor estratégico de las tendencias, y como estas hacen posible el hallazgo de oportunidades estratégicas y nutren la elaboración y conceptualización de propuestas estratégicas de marca.

**Contenido:**

- Marcas con visión de futuro.
- Macro tendencias y tendencias.
- Buscadores de tendencias.
- Casos.

**Profesora:** María Carolina Spencer

### **MÓDULO 5: "TALLER Y PROYECTO FINAL".**

**Objetivo:** Aplicar el contenido y aprendizaje en un caso práctico.

**Contenido:** Caso.

**Profesoras:** Cristóbal Larraín

### **MÓDULO 6: "COMO VENDER IDEAS"**

**Objetivo:** Comprender el proceso de venta de una idea.

**Contenido:**

- Técnicas de expresión y comunicación.
- Técnicas de venta y Argumentación.

**Profesores:** Bernardita Valenzuela, Willy Semler y Andrea Matte



## 5. INFORMACIÓN GENERAL:

Clases: 17 días

Días: Martes y Jueves

Horario: 19:30 a 22:30hrs

Sede: Universidad del Pacífico.

Fecha inicio clases: Martes 13 de Octubre

Fecha termino: Jueves 10 de Diciembre.

Precio del Diploma: 380.000 (matrícula sin costo).

Formas de pago: Se puede documentar hasta en 5 cuotas.

Contacto: Macarena Hernández (credo.diplomas@gmail.com)

Descuentos:

- Socio Ampro 20%
- Ex alumno Universidad del Pacífico 15%
- Miembro Corporación Profesional del Pacífico 25%
- Empleado Porta 25%
- Miembro Zapping Digital 15%
- Pago contado 5%

\*Descuentos no son acumulables.

\*Todos los Diplomas están certificados por la Universidad del Pacífico.