

AFILIADOS: \$1'600.000 + IVA  
NO AFILIADOS: \$1'960.000 + IVA



Curso Teórico Práctico

# ANALÍTICA DE DATOS COMO HERRAMIENTA PARA EL MARKETING ESTRATÉGICO

## CONTENIDOS

### Jueves 26 de Octubre / Herramientas y Técnicas

#### Jornada Mañana

- Introducción al análisis de datos
- Esquema-proceso para analítica cuantitativa
- Inducción, deducción, modelos y realidad
- De la coincidencia a la causa-efecto
- Inferencia y generalización
- Modelos supervisados y no - supervisados
- Predicción, tipos de error y significancia estadística

#### Jornada Tarde

- **TALLER** y uso de Software R.

### Viernes 27 de Octubre / Marketing

#### Jornada Mañana

- Psicología del consumidor: modelos de decisión de compra
- Brief para la Investigación de Mercados
- Exploración cualitativa y cuantificación de la observación

#### Jornada Tarde

- **TALLER:** Caso práctico y real - Creación de un perfil cliente/producto/servicio, utilizando analítica de datos



Sistema de Gestión Certificado:  
Servicios al Ingeniero, Capacitación, Estudios Técnicos.

## INSTRUCTORES

### RAMÓN LUIS PIZARRO ROMERO

- Ingeniero Electrónico, Especialista en Marketing. Master en Filosofía 2011 (Summa Cum Laude), Data Analysis and Statistical Inference (Data Science) and Reasoning, Data Analysis, and Writing, 2016.

### SILVIA MARIA GIRALDO CARRILLO

- Psicóloga Universidad de los Andes. Master Internacional en Marketing Escuela Superior de Marketing y Administración - ESMA España, Docente de Mercadeo e Investigación de Mercados Universidades Javeriana y Jorge Tadeo Lozano.

Curso Teórico Práctico

# ANALÍTICA DE DATOS COMO HERRAMIENTA PARA EL MARKETING ESTRATÉGICO



## OBJETIVOS:

- Reconocimiento de técnicas y herramientas de la Analítica de Datos
- Exploración de áreas de negocios susceptibles de mejoramiento vía Analítica de Datos e Inteligencia de Negocios
- Entendimiento del caso de negocio de la data y su analítica
- Significado e importancia de Información, Modelamiento y Pensamiento Crítico
- Actualización del hábito y proceso de toma de decisiones del participante
- Creación de estrategias de marketing e innovación

## DIRIGIDO A:

- Profesionales
- Analistas
- Investigadores de mercados
- Ingenieros de ventas
- Analistas comerciales
- Directores de Marketing e innovación

## IMPLEMENTOS:

Para el desarrollo de los ejercicios se requiere computador personal

## BENEFICIOS PARA AFILIADO:

- Acreditar ser Afiliado para el respectivo descuento.
- Acreditar mínimo dos (2) meses como Afiliado.
- No existe descuento posterior al inicio del curso.

## OBSERVACIONES GENERALES:

- La inscripción deber hacerse antes de iniciar el curso.
- El valor incluye: memorias, almuerzos, refrigerios y certificado de asistencia.
- Cumplir con el 85% de asistencia para obtener certificado de asistencia.
- Iniciado el curso no habrá reembolsos. Se acepta otra persona en reemplazo.
- En caso de existir diferencia en el valor de inscripción se deberá cancelar antes del curso.
- Por motivos de fuerza mayor, ACIEM Cundinamarca se reserva el derecho de cambiar a los conferencistas del curso
- Se prohíbe grabación parcial o total de audio y/o video del curso

Intensidad **16 horas**

## FECHA:

**Jueves 26 de octubre:**  
8:00 a.m. - 5:30 p.m.  
**Viernes 27 de octubre:**  
8:00 a.m. - 5:30 p.m.

## FORMAS DE PAGO:

**Efectivo o cheque.**

**Pago en línea:**

A través de la tienda virtual de ACIEM:  
[www.tienda.aciem.org](http://www.tienda.aciem.org)

## INFORMACIÓN ADICIONAL:

**Educación Continuada**  
2367713/14.  
[aciemeducon@cablenet.co](mailto:aciemeducon@cablenet.co)

¡Síguenos en nuestras  
Redes Sociales!

