



Curso Superior **Negocios** **Digitales & IA**

Impulsa tu carrera y aprende con los mejores profesionales del sector eCommerce.



Guía Didáctica

Guía Didáctica de Elev8 Your Digital Skills

Descripción de la acción formativa.....	3
Objetivos.....	4
Resumen de Contenidos.....	5
Descripción General del Curso.....	5
Objetivos Generales.....	5
Estructura del Curso.....	6
Sesión 1 Introducción a los Negocios Digitales.....	6
Sesión 2 Posicionamiento & SEO Local.....	6
Sesión 3 Social Media 4 Business.....	6
Sesión 4 Fundamentos de Facebook & Instagram.....	6
Sesión 5 Introducción a TikTok.....	7
Sesión 6 Claves del Influencer Marketing.....	7
Sesión 7 Claves del Email Marketing & Automation.....	7
Sesión 8 CRM & Loyalty Programs.....	8
Sesión 9 Fundamentos de Paid Media & Growth.....	8
Sesión 10 Fundamentos y Estrategias de Google Ads Search.....	8
Sesión 11 Estrategias en Google Ads: Video & Display.....	8
Sesión 12 Publicidad en Meta: Estrategias en Facebook e Instagram Ads.....	9
Sesión 13 Social Ads en TikTok: Cómo Anunciarte con Éxito.....	9
Sesión 14 La importancia de la cultura del dato en eCommerce.....	9
Sesión 15 Google Analytics 4 para ecommerce.....	10
Sesión 16 Taller Práctico: LTV & Woman.....	10
Sesión 17 IA para Marketing & eCommerce.....	10
Sesión 18 Creación de Asistentes Virtuales GPT.....	11
Sesión 19 Creación de imágenes con IA.....	11
Sesión 20 Innovando con vídeos generados a través de la IA.....	11
Sesión 21 Automatización de Tareas y Procesos con IA.....	11
Funcionamiento del curso.....	12
Contenidos de formación presencial.....	12
Contenidos de teleformación.....	13
Cuestionarios de autoevaluación.....	13
Evaluación final.....	14
Herramientas del curso.....	14
Campus Virtual - Teachable.....	15
Sesiones en directo - Zoom.....	15
Canal de Atención al Alumno - Zendesk.....	16
Metodología de Aprendizaje.....	17
Orientaciones para el estudio y el aprendizaje.....	18
Características de las Tutorías.....	18

Tutores del Curso.....	18
Dinamizadores del curso.....	18
Canales de atención.....	19
Calendario del curso.....	19
Seguimiento del curso.....	21
Seguimiento por parte del equipo docente.....	21
Ficha de asistencia a las sesiones presenciales.....	21
Reporte de progreso.....	21
Test de autoevaluación.....	22
Evaluación final.....	22
Seguimiento del curso por parte del alumno.....	22
Obtención del certificado del curso.....	24

Descripción de la acción formativa

Nombre del curso: Curso Superior Negocios Digitales & IA

Modalidad: Aula Virtual

Fecha de inicio: 18/07/2025

Fecha de finalización: 21/10/2025

Número de horas: **42 horas**

El **Curso Superior en Negocios Digitales & IA** está diseñado para profesionales, emprendedores y equipos de marketing que buscan dominar las herramientas, estrategias y tecnologías clave para competir en el entorno digital actual. A lo largo de 21 sesiones, los participantes obtendrán una visión completa de cómo construir, posicionar y escalar negocios en entornos digitales altamente competitivos.

El programa integra conocimientos esenciales en marketing digital, ecommerce, paid media, analítica y gestión de clientes, complementados con un enfoque innovador en el uso de Inteligencia Artificial aplicada a procesos de marketing, automatización, creación de contenido y mejora de la experiencia del cliente. La metodología combina teoría, casos prácticos y talleres aplicados para garantizar el aprendizaje activo.

Con un enfoque práctico y actualizado, este curso permite a los participantes incorporar habilidades digitales críticas en su día a día profesional, mejorar la toma de decisiones basadas en datos y aprovechar el potencial de la IA para acelerar el crecimiento de sus negocios digitales.

Objetivos

A lo largo de este curso, los participantes adquirirán una comprensión integral del comercio digital y sus implicaciones en los modelos de negocio actuales.

Los siguientes objetivos reflejan el enfoque práctico y especializado que permitirá a los alumnos desenvolverse con seguridad como profesionales del Comercio Electrónico y el Marketing Digital:

- **Comprender el ecosistema digital** y su impacto en los modelos de negocio actuales.
- Desarrollar **estrategias efectivas de marketing digital** aplicadas a diferentes canales y plataformas.
- **Optimizar la visibilidad online mediante SEO** local y gestión profesional de redes sociales.
- Diseñar y ejecutar **campañas publicitarias en Meta, Google Ads y TikTok** con objetivos de conversión.
- **Implementar estrategias de CRM, fidelización y automatización** del marketing para mejorar la relación con los clientes.
- Aplicar **analítica digital para tomar decisiones** basadas en datos y medir el rendimiento de acciones comerciales.
- **Incorporar herramientas de Inteligencia Artificial** para generar contenido, automatizar procesos y personalizar la experiencia del usuario.
- **Potenciar el uso de asistentes virtuales**, imágenes y vídeos generados por IA en campañas digitales.
- **Identificar oportunidades de innovación** y crecimiento mediante tecnologías emergentes.

Los objetivos específicos que nos plantea Planet Fitness son:

- Cómo incrementar las Ventas +10% VS LY
- Como enviar Trafico calificado a clubs y a pagina web/ app :
- Como llevar la Conversion : arriba del 80%
- Mejorar la Retencion: subir el LTV de 8 meses a por lo menos 12 meses de estancia en los clubs
- Como incrementar el Mix mujeres: en 2025 de 43% a 46% socios mujeres

Al finalizar, los participantes estarán preparados para liderar iniciativas digitales con una visión estratégica, impulsada por datos e inteligencia artificial, y generar un impacto real en sus proyectos, emprendimientos o equipos de trabajo.

Resumen de Contenidos

Los contenidos de esta formación se han dividido en **21 sesiones** en total.

Descripción General del Curso

El **Curso Superior en Negocios Digitales & IA** está diseñado para profesionales, emprendedores y equipos de marketing que buscan dominar las herramientas, estrategias y tecnologías clave para competir en el entorno digital actual. A lo largo de 21 sesiones, los participantes obtendrán una visión completa de cómo construir, posicionar y escalar negocios en entornos digitales altamente competitivos.

El programa integra conocimientos esenciales en marketing digital, ecommerce, paid media, analítica y gestión de clientes, complementados con un enfoque innovador en el uso de Inteligencia Artificial aplicada a procesos de marketing, automatización, creación de contenido y mejora de la experiencia del cliente. La metodología combina teoría, casos prácticos y talleres aplicados para garantizar el aprendizaje activo.

Con un enfoque práctico y actualizado, este curso permite a los participantes incorporar habilidades digitales críticas en su día a día profesional, mejorar la toma de decisiones basadas en datos y aprovechar el potencial de la IA para acelerar el crecimiento de sus negocios digitales.

Objetivos Generales

- **Comprender el ecosistema digital** y su impacto en los modelos de negocio actuales.
- Desarrollar **estrategias efectivas de marketing digital** aplicadas a diferentes canales y plataformas.
- **Optimizar la visibilidad online mediante SEO** local y gestión profesional de redes sociales.
- Diseñar y ejecutar **campañas publicitarias en Meta, Google Ads y TikTok** con objetivos de conversión.
- **Implementar estrategias de CRM, fidelización y automatización** del marketing para mejorar la relación con los clientes.
- Aplicar **analítica digital para tomar decisiones** basadas en datos y medir el rendimiento de acciones comerciales.
- **Incorporar herramientas de Inteligencia Artificial** para generar contenido, automatizar procesos y personalizar la experiencia del usuario.
- **Potenciar el uso de asistentes virtuales**, imágenes y vídeos generados por IA en campañas digitales.
- **Identificar oportunidades de innovación** y crecimiento mediante tecnologías emergentes.

Estructura del Curso

Sesión 1 | Introducción a los Negocios Digitales

Viernes 18/07/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Pedro Abad, Experto en Estrategia Digital & eCommerce en Grupo VIKO](#)

Duración: 2h00m

Explora cómo ha evolucionado el ecosistema digital y qué implica liderar un negocio en entornos digitales. Analizaremos modelos disruptivos, tendencias clave y nuevas oportunidades de valor.

- Comprender el contexto y evolución de los negocios digitales.
- Identificar modelos de negocio digitales y sus ventajas.
- Reconocer tendencias clave en la transformación digital.

Sesión 2 | Posicionamiento & SEO Local

Martes 22/07/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesora: [Pilar Galván, SEO Specialist en Elogia México](#)

Duración: 2h00m

Aprende a optimizar tu presencia en buscadores con técnicas de SEO local. Mejora la visibilidad de tu negocio físico o digital en Google y atrae tráfico calificado.

- Comprender cómo funciona el SEO y su importancia.
- Implementar estrategias de SEO local efectivas.
- Utilizar herramientas como Google Business Profile.

Sesión 3 | Social Media 4 Business

Viernes 25/07/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Adonai Canals, Social Media Strategist en Elogia España](#)

Duración: 2h00m

Descubre cómo usar redes sociales para atraer, fidelizar y convertir audiencias. Diseña una estrategia de social media alineada a objetivos de negocio reales.

- Establecer una presencia profesional en redes sociales.
- Crear contenido alineado con objetivos de negocio.
- Importancia de medir resultados y optimizar estrategias sociales.

Sesión 4 | Fundamentos de Facebook & Instagram

Viernes 01/08/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesora: [Valeria Muñoz, Content Hub Leader en Elogia México](#)

Duración: 2h00m

Conoce el ecosistema Meta y cómo estructurar tu presencia profesional en ambas plataformas. Aprende a gestionar contenido, comunidad y analítica desde una visión de marca.

- Configurar perfiles de negocio correctamente.
- Comprender el funcionamiento del contenido orgánico.
- Usar Creator Studio y otras herramientas de gestión.

Sesión 5 | Introducción a TikTok

Viernes 08/08/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Jimena Rodríguez, Digital Project Manager en Elogia México](#)

Duración: 2h00m

Comprende el potencial de TikTok para marcas y su cultura de contenido nativo. Aprende a crear contenido orgánico relevante y conectar con nuevas audiencias.

- Comprender el formato y estilo de TikTok.
- Identificar oportunidades de contenido para negocios.
- Establecer una estrategia de publicación efectiva.

Sesión 6 | Claves del Influencer Marketing

Martes 13/08/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Karla Robles, Strategic Planning Manager en Cheil](#)

Duración: 2h00m

Domina las bases para colaborar con creadores de contenido de forma efectiva. Aprende a seleccionar perfiles, medir resultados y diseñar campañas auténticas.

- Identificar tipos de influencers y su relevancia.
- Medir impacto de campañas con creadores.
- Diseñar una campaña básica con microinfluencers.

Sesión 7 | Claves del Email Marketing & Automation

Viernes 15/08/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Ricardo Morales, CRM & Email Marketing Specialist en Elogia México](#)

Duración: 2h00m

Descubre cómo crear campañas automatizadas y personalizadas que acompañan al cliente en su journey. Mejora tasas de apertura, conversión y fidelización.

- Crear campañas efectivas con herramientas como Mailchimp o Hubspot.
- Segmentar audiencias y personalizar mensajes.

- Diseñar automatizaciones para ventas y retención.

Sesión 8 | CRM & Loyalty Programs

Martes 19/08/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Ramón Montanera, Data Strategy Director en Elogia España](#)

Duración: 2h00m

Explora cómo los sistemas CRM y los programas de lealtad impulsan el valor del cliente. Aprende a segmentar audiencias y construir relaciones duraderas.

- Entender el rol del CRM en la estrategia digital.
- Analizar ejemplos de programas de fidelización.
- Seleccionar KPIs clave de fidelización y retención.

Sesión 9 | Fundamentos de Paid Media & Growth

Viernes 22/08/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Moisés Maislin, Chief Revenue Officer en Elogia México](#)

Duración: 2h00m

Conoce las bases del marketing de pago y las estrategias de crecimiento acelerado. Aprende a captar, convertir y escalar audiencias con medios pagados.

- Comprender el embudo de conversión y métricas clave.
- Diseñar una estrategia básica de tráfico pagado.
- Integrar paid media en una estrategia de crecimiento.

Sesión 10 | Fundamentos y Estrategias de Google Ads Search

Viernes 29/08/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Julio Hernández, SEM Manager en Elogia México](#)

Duración: 2h00m

Aprende a crear campañas efectivas en Google Search que conecten con la intención de búsqueda. Domina palabras clave, copy y medición de resultados.

- Crear campañas de Search efectivas.
- Optimizar calidad del anuncio y palabras clave.
- Medir el rendimiento de campañas con KPIs clave.

Sesión 11 | Estrategias en Google Ads: Video & Display

Viernes 05/09/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Julio Hernández, SEM Manager en Elogia México](#)

Duración: 2h00m

Explora cómo usar Display y YouTube para construir notoriedad de marca. Segmenta audiencias y diseña creatividades que generen impacto visual.

- Comprender los objetivos de campañas de Display y YouTube.
- Diseñar anuncios efectivos para cada formato.
- Usar segmentación contextual y por intereses.

Sesión 12 | Publicidad en Meta: Estrategias en Facebook e Instagram Ads

Martes 09/09/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesora: [Susana Gómez Airas, Display & Programmatic Hub Leader en Elogia España](#)

Duración: 2h00m

Crea campañas en Meta Ads orientadas a resultados concretos. Aprende a estructurar embudos, testear audiencias y analizar performance.

- Estructurar campañas en el Administrador de Anuncios.
- Seleccionar audiencias personalizadas y similares.
- Crear creatividades alineadas con objetivos.

Sesión 13 | Social Ads en TikTok: Cómo Anunciarte con Éxito

Viernes 12/09/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Adrián Aira, Experto en Paid Media y Marketing Digital en Grupo VIKO](#)

Duración: 2h00m

Diseña campañas de pago en TikTok que se integren con el lenguaje de la plataforma. Aprende a producir contenido nativo y medir conversiones.

- Configurar campañas en TikTok Ads.
- Crear contenido nativo y relevante.
- Analizar métricas de rendimiento.

Sesión 14 | La importancia de la cultura del dato en eCommerce

Viernes 19/09/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesora: [Helena Romero, Marketing Manager en Baia Food](#)

Duración: 2h00m

Entiende cómo tomar decisiones basadas en datos para escalar un negocio online. Aprende a estructurar procesos e indicadores clave en eCommerce.

- Reconocer fuentes de datos en ecommerce.
- Aplicar principios de cultura data-driven.
- Evaluar métricas clave del negocio online.

Sesión 15 | Google Analytics 4 para ecommerce

Viernes 23/09/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Alejandro Anta, Owner & Digital Analyst BI en Honesty Data](#)

Duración: 2h00m

Domina la configuración y análisis en GA4 para tiendas digitales. Interpreta eventos, embudos y métricas de ingresos con enfoque comercial.

- Configurar eventos cruciales en GA4.
- Leer informes de ecommerce.
- Medir ingresos, embudos y atribución.

Sesión 16 | Taller Práctico: LTV & Woman

Viernes 26/09/2025 de 10:00 a 14:00 horas CDMX - **Presencial**

Profesor: [Pedro Abad, Experto en Estrategia Digital & eCommerce en Grupo VIKO](#)

Duración: 2h00m

Aplica conceptos como el valor del cliente (LTV) en contextos reales. Aprende a segmentar audiencias estratégicas y diseñar propuestas de alto impacto.

- Calcular el Customer Lifetime Value.
- Analizar el comportamiento de audiencias clave.
- Diseñar propuestas de valor específicas.

Sesión 17 | IA para Marketing & eCommerce

Viernes 03/10/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Javier García, Formador y consultor de IA Generativa](#)

Duración: 2h00m

Explora cómo la IA transforma procesos en marketing y ventas online. Conoce casos de uso reales y herramientas para potenciar tu estrategia.

- Identificar usos actuales de IA en negocios.
- Comprender beneficios y riesgos.

- Reconocer herramientas clave (GPT, IA predictiva, etc.).

Sesión 18 | Creación de Asistentes Virtuales GPT

Viernes 10/10/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Valentín Ayesa, CTO en Genai Sapiens Consulting](#)

Duración: 2h00m

Aprende a crear asistentes virtuales personalizados usando tecnología GPT. Mejora la experiencia de cliente con automatización inteligente.

- Configurar un asistente GPT con prompt engineering básico.
- Integrar asistentes en sitios web o ecommerce.
- Medir impacto en experiencia de usuario.

Sesión 19 | Creación de imágenes con IA

Martes 14/10/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Ramón Iborra Valencia, Formador y consultor de IA Generativa](#)

Duración: 2h00m

Descubre cómo generar imágenes visualmente atractivas con IA. Aprende a usar prompts y a integrar visuales en campañas de marketing.

- Crear prompts efectivos para generación visual.
- Generar imágenes con Freepik, Midjourney y Adobe Firefly.
- Analizar casos de uso ético y comercial.

Sesión 20 | Innovando con vídeos generados a través de la IA

Viernes 17/10/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Diego Flores, Director creativo audiovisual especializado en IA en Snippet](#)

Duración: 2h00m

Conoce herramientas para crear vídeos personalizados a escala con IA. Crea contenido audiovisual sin producción tradicional y maximiza resultados.

- Conocer herramientas como Eleven Labs, Runway y Heygen.
- Originar vídeos básicos con IA.
- Evaluar eficiencia vs. producción tradicional.

Sesión 21 | Automatización de Tareas y Procesos con IA

Martes 21/10/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Profesor: [Valentín Ayesa, CTO en Genai Sapiens Consulting](#)

Duración: 2h00m

Identifica procesos repetitivos en tu negocio y automatízalos con herramientas de IA. Mejora la eficiencia operativa y libera tiempo estratégico.

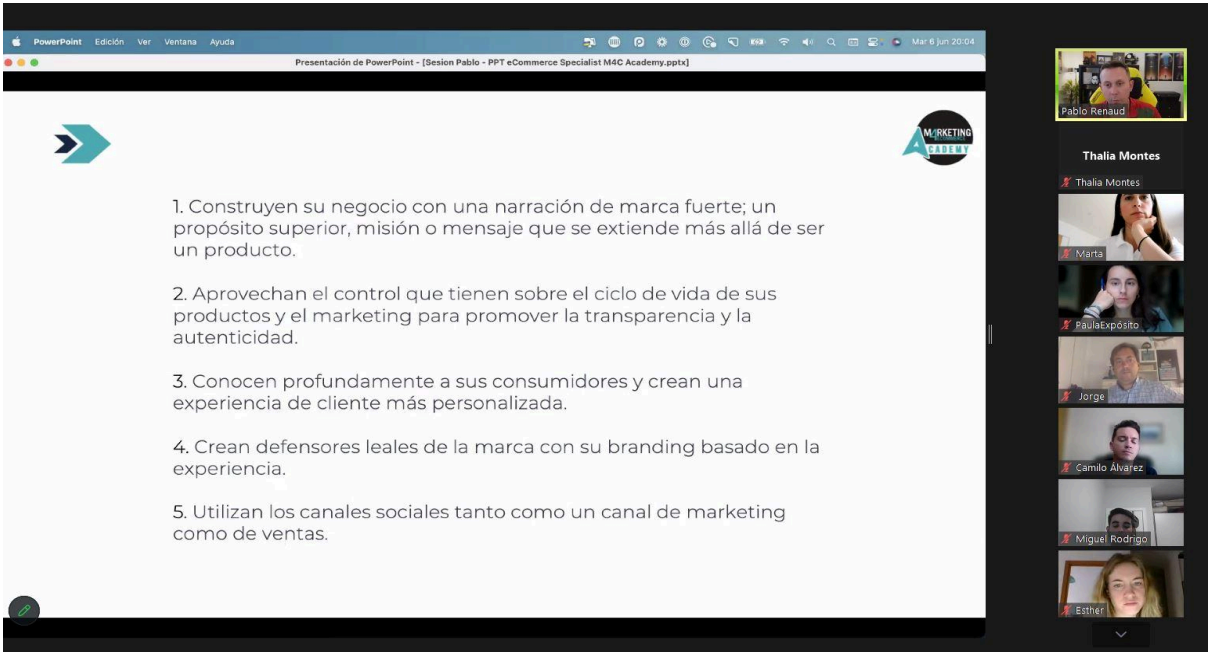
- Automatizar tareas repetitivas con IA.
- Conectar herramientas con APIs o Zapier.
- Identificar procesos con potencial de automatización.

Funcionamiento del curso

Esta formación consiste principalmente en **42 horas de formación presencial, con la opción de acceder a un catálogo con más de 70 cursos de teleformación** en caso de que los alumnos o profesores necesiten complementar la información de las sesiones hechas en directo vía streaming.

Contenidos de formación presencial

La parte de **formación presencial** tiene una duración de **42 horas, distribuidas en 21 sesiones**.



The screenshot shows a Zoom meeting interface. On the left, a PowerPoint presentation is displayed with the title 'Presentación de PowerPoint - [Sesión Pablo - PPT eCommerce Specialist M4C Academy.pptx]'. The slide content includes a blue arrow icon and a list of five points:

1. Construyen su negocio con una narración de marca fuerte; un propósito superior, misión o mensaje que se extiende más allá de ser un producto.
2. Aprovechan el control que tienen sobre el ciclo de vida de sus productos y el marketing para promover la transparencia y la autenticidad.
3. Conocen profundamente a sus consumidores y crean una experiencia de cliente más personalizada.
4. Crean defensores leales de la marca con su branding basado en la experiencia.
5. Utilizan los canales sociales tanto como un canal de marketing como de ventas.

On the right side of the Zoom window, there is a vertical list of participant video thumbnails. The names of the participants are: Pablo Renaud, Thalia Montes, Thalia Montes, Marta, Paula Expósito, Jorge, Camilo Álvarez, Miguel Rodrigo, and Esther.

Las sesiones se realizan en directo **vía streaming**. El profesor desarrolla durante los primeros **90 minutos la parte teórica** del tema, mostrando buenas prácticas. Luego, los últimos **30 minutos** son dedicados a una **parte más práctica** y de casos de uso.

Contenidos de teleformación

El catálogo de teleformación está disponible como opción alternativa para que los profesores de la formación puedan dar **contenidos grabados** que complementan lo visto en la sesión presencial.

De esta manera, **dentro del Campus Virtual** se puede encontrar al final de cada sesión un listado de cursos complementarios de la temática respectiva para que los alumnos los puedan ver de forma optativa.

The screenshot displays the virtual campus interface. On the left, a sidebar lists modules and sessions. The main area shows a video lecture titled 'Sesión 1 | Cómo potenciar tu propuesta de valor para hacerla más competitiva'. The video content includes a diagram titled 'Rueda de las emociones' (Wheel of Emotions) and a small video feed of the instructor.

Módulo 1 | Estrategia para eCommerce

- Sesión 1 | Cómo potenciar tu propuesta de valor para hacerla más competitiva (132:04)
- Test de autoevaluación 1
- Sesión 2 | Optimizar el funnel de ventas para aumentar la conversión (151:33)
- Test de autoevaluación 2

Módulo 2 | Adquisición en eCommerce

- Sesión 3 | Configuración y optimización de campañas de Paid Media (111:24)
- Test de autoevaluación 3
- Sesión 4 | Optimización SEO para tiendas online (142:07)
- Test de autoevaluación 4
- Sesión 5 | Marketplaces como canal ventas adicional a la tienda propia (143:53)

Sesión 1 | Cómo potenciar tu propuesta de valor para hacerla más competitiva

Rueda de las emociones

Diagrama de la Rueda de las Emociones:

- ALTA ACTIVACIÓN** (Arriba):
 - Asombro
 - Interés
 - Envidia
 - Orgullo
- BAJA ACTIVACIÓN** (Abajo):
 - Tristeza
 - Indiferencia
 - Calma
 - Relajación
- VALENCIA POSITIVA** (Derecha):
 - Amor
 - Contento
 - Confianza
- VALENCIA NEGATIVA** (Izquierda):
 - Repelección
 - Disgusto
 - Rechazo

*Valencia: atractivo o aversión

Si tienes alguna duda o inquietud sobre los temas vistos en esta lección, [entra al Foro de Discusión](#) y pregúntale al profesor.

Cuestionarios de autoevaluación

Al finalizar cada sesión hay un **test de autoevaluación** para que el alumno ponga a prueba los aprendizajes obtenidos durante la sesión presencial.

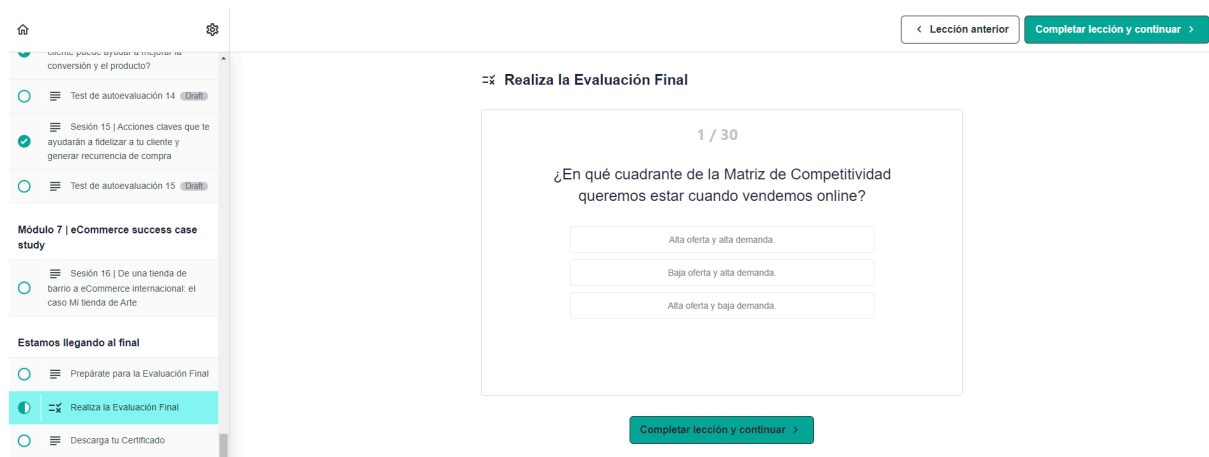
Cada test tiene 3 preguntas con alternativas para elegir las respuestas correctas. Los resultados de la evaluación se dan a conocer inmediatamente después de haber terminado el test de autoevaluación.



Evaluación final

Al final de las ocho semanas de la formación se habilita la **sección de evaluación final** para constatar que los alumnos han adquirido los conocimientos necesarios para poder aprobar el curso de formación.

El cuestionario de evaluación consiste en un **listado de 20 preguntas**. Para aprobar es necesario **responder correctamente el 75%** del cuestionario, que equivale a 15 preguntas. Cabe resaltar que las respuestas incorrectas no restan puntos.



Herramientas del curso

Elev8 cuenta con una avanzada plataforma dotada de los elementos de interacción entre alumnos y tutores.

A continuación describimos las herramientas y plataformas que utilizamos:

Campus Virtual - Teachable

Teachable es una plataforma de creación de cursos basada en la nube que permite alojar en nuestro **campus virtual** todos los cursos grabados para que estén disponibles desde cualquier dispositivo para los alumnos.

La formación presencial tiene un bundle del curso que contiene la grabación de las sesiones presenciales para que los alumnos puedan ver la repetición y consultar el material en cualquier momento.

A su vez, permite subir **material adicional de consulta** como los archivos en PDF de las presentaciones de los profesores o estudios realizados sobre las temáticas de las clases.

Además, permite crear **test de autoevaluación** para poder poner a prueba los conocimientos adquiridos en cada curso realizado por el alumno.

Por último, permite visualizar el comportamiento de los alumnos en cuanto a visualización de vídeos y finalización de lecciones de cada curso.

Dentro de nuestro campus virtual de Teachable también se encuentra nuestro catálogo completo de cursos de teleformación.

The screenshot displays the Teachable course catalog interface. At the top, there is a navigation bar with icons and labels for 'CATÁLOGO', 'COMUNIDAD', 'PROGRAMA ACADEMY', 'CONÓCENOS', 'MIS CURSOS', and a user profile icon. Below the navigation bar, the word 'Courses' is displayed. The main area features six course cards arranged in a 2x3 grid. Each card includes a header image, a title, a description, a progress bar, and a completion percentage. The courses are: 1. 'eCommerce Specialist' (Programa de Certificación para eCommerce Specialist, 94% completed, available until 06 Jul 2024). 2. 'PROGRAMA ACADEMY' (Programa de formación continua especializado en ecommerce y marketing digital, 100% completed, 85 courses included). 3. 'FORMACIÓN GRUPO VIKO' (Programa de formación continua especializado en ecommerce y marketing digital, 0% completed, 85 courses included). 4. 'PLAN STARTER' (Plan gratuito donde puedes probar la formación online, recursos y foros, 93% completed, 6 courses included). 5. 'COMUNIDAD ECOMMERCE' (Comunidad privada de ayuda para apasionados del ecommerce y marketing digital, 100% completed, 4 courses included). 6. 'CURSO ONLINE AMAZON VENDOR CENTRAL' (Curso: Amazon Vendor Central, 0% completed, 4 courses included). All courses are provided by 'M4C Academy'.

Curso	Descripción	Progreso	Cursos Incluidos
eCommerce Specialist	Programa de Certificación para eCommerce Specialist	94% COMPLETADO	85 Cursos incluidos
PROGRAMA ACADEMY	Programa de formación continua especializado en ecommerce y marketing digital	100% COMPLETADO	85 Cursos incluidos
FORMACIÓN GRUPO VIKO	Programa de formación continua especializado en ecommerce y marketing digital	0% COMPLETADO	85 Cursos incluidos
PLAN STARTER	Plan gratuito donde puedes probar la formación online, recursos y foros	93% COMPLETADO	6 Cursos incluidos
COMUNIDAD ECOMMERCE	Comunidad privada de ayuda para apasionados del ecommerce y marketing digital	100% COMPLETADO	4 Cursos incluidos
CURSO ONLINE AMAZON VENDOR CENTRAL	Curso: Amazon Vendor Central	0% COMPLETADO	4 Cursos incluidos

Sesiones en directo - Zoom

Zoom es una la plataforma que utilizamos para **realizar las sesiones presenciales** de la formación. Además, permite **grabar la sesión** para posteriormente subir el vídeo al campus virtual para poder revisar la sesión en cualquier momento.

Esta herramienta nos permite realizar sesiones online con buena calidad de video y audio, lo que permite una comunicación clara y fluida durante las clases en directo. Además, es

una plataforma muy intuitiva y fácil de usar, tanto para los profesores como para los participantes.

A su vez, Zoom ofrece una variedad de **herramientas interactivas** que fomentan la participación de los estudiantes. Estas incluyen la posibilidad de compartir la pantalla para presentaciones, usar pizarras virtuales, realizar encuestas y utilizar el chat para realizar preguntas o comentarios en tiempo real.

Por último, cuenta con funcionalidades adicionales que son beneficiosas para las sesiones de formación, como la opción de dividir a los estudiantes en grupos de trabajo en salas virtuales y la integración con otras herramientas y plataformas.



The screenshot shows a Zoom meeting interface. On the left, a presentation slide titled "TIKTOK ADS" is displayed. The slide lists several bullet points about TikTok Ads, including its role as a public platform, its status as a top social network, its facilitation of influencer marketing, its use for creating needs, its organic content focus, and its search engine. The TikTok logo is at the bottom right of the slide. On the right side of the Zoom window, a grid of 16 participant video feeds is visible. The participants' names are listed below their respective video windows. The names are: Paula Expósito Canal, M4C Academy, Jorge Fernández, Andrea Rubiales Buelva, Iñaki Rolo Rico, Camilo Álvarez, Francisco José Sánchez, Martín Chávez, Esther Muñoz, María Quintas, Miguel Rodrigo Pérez, Andrés Nuñez, Reyes Queraltó Jr, and Mikel Izurieta.

TIKTOK ADS

- TikTok Ads es una plataforma publicitaria que te da la opción de realizar campañas de diferentes tipos de anuncios, dentro de los que encontramos **formatos interactivos** que solo existen en esta red social.
- **Es una de las redes sociales estrella.** Cuenta con más de 1051 millones de usuarios activos al mes en el mundo. Los ads de TikTok llegan al 13.1% de la población mundial.
- Facilita el **influencer marketing**. Creadores/as de contenido, macro-micro influencers, etc.
- Plataforma ideal para **crear necesidades** "Tiktok me ha hecho comprar..."
- Reina el contenido orgánico. **"No hagas anuncios, haz TikToks"**.
- **Nuevo motor de búsqueda > TikTok Search Ads.**

TikTok

Participants: Paula Expósito Canal, M4C Academy, Jorge Fernández, Andrea Rubiales Buelva, Iñaki Rolo Rico, Camilo Álvarez, Francisco José Sánchez, Martín Chávez, Esther Muñoz, María Quintas, Miguel Rodrigo Pérez, Andrés Nuñez, Reyes Queraltó Jr, Mikel Izurieta.

Canal de Atención al Alumno - Zendesk

Zendesk es la plataforma que nos permite tener un **canal de atención al alumno** disponible las 24 horas del día, los 365 días del año.

Durante el horario de lunes a viernes de 10 de la mañana a las 5 de la tarde, se tiene habilitado un **chat online** para resolver consultas frecuentes. Además, nos permite tener una línea telefónica virtual para poder **atender llamadas** de los alumnos.

Conversación con Gohar
A través de mensajería

Thalia Montes a través de mensajería
En qué te puedo ayudar?

Gohar a través de mensajería
de momento trabajo en la área financiera, pero me llama mucho la atención todo lo relacionado con E-commerce y marketing digital

Gohar a través de mensajería
mi idea es formarme para poder cambiar de trabajo y prestar servicios de e-commerce y marketing digital a diferentes empresas.

Gohar a través de mensajería
no soy emprendedor, no es para vender yo online, si no que, en base a la formación que reciba poder trabajar con otras empresas

Gohar a través de mensajería
que quieran vender online

Gohar a través de mensajería
entonces no sé si estos cursos de vuestra academia me serán de utilidad?

Gohar a través de mensajería
teniendo en cuenta que soy principiante.

Thalia Montes a través de mensajería
Entiendo. En tu caso al ser principiante, lo mejor sería que hagas un máster en MKT Digital para poder tener las bases.

Thalia Montes a través de mensajería
Nosotros en M4C Academy tenemos un curso de certificación en eCommerce pero es para personas que tiene alguna base mínima.

Thalia Montes a través de mensajería
Luego tenemos los cursos grabados que son más básicos que hablan de fundamentos de M

Ir al mensaje más reciente

para que tú los hagas por tu cuenta.

Metodología de Aprendizaje

Al ser un curso en modalidad mixta, desarrollarás tu aprendizaje tanto a través de herramientas y materiales online como en clases en directo con el profesor.

Cada uno de los módulos incluirán 4 fases de aprendizaje:

1. **Sesión en directo:** utilizaremos la herramienta de videoconferencias Zoom . En las sesiones en directo aprenderás tanto del trabajo de otros compañeros como del feedback del profesor, que revisará los proyectos, responderá dudas e introducirá el trabajo de la siguiente semana.
2. **Cursos recomendados:** buscamos fomentar el aprendizaje autónomo, así que a los alumnos se les recomienda cursos grabados que puedan complementar lo visto en la clase en directo con el profesor.
3. **Autoevaluaciones:** luego de la sesión en directo, el alumnos puede poner a prueba los conocimientos adquiridos a través de una prueba tipo test.
4. **Aprendizaje colaborativo continuo:** Entre sesiones y durante el trabajo autónomo siempre estarás apoyado tanto por el tutor como por el resto de tus compañeros, a través de las herramientas de foros, chat y mensajería que encontrarás en la plataforma.

Orientaciones para el estudio y el aprendizaje

A través de la interacción a través de los foros y las tutorías se le recomienda a los alumnos que revisen el extenso repositorio de cursos grabados para que puedan interactuar haciendo preguntas dentro del foro y durante las sesiones de tutorías.

Además, se sugiere un tiempo de **dedicación estimada de 5 horas a la semana**, entre las sesiones en vivo, las tutorías, la visualización de los cursos grabados, la resolución de los tests y las participaciones dentro del foro.

Características de las Tutorías

Este curso está impartido por los profesores y tutores del equipo docente permanente de **Elev8 Your Digital Skills**. Tendrán los siguientes roles:

Tutores del Curso

El perfil del tutor es de formador y es la persona capacitada para impartir los conocimientos de la acción formativa, cuyas funciones fundamentales serán:

1. Realizar el seguimiento de la evolución del aprendizaje del alumno con el fin de comprobar si adquiere los conocimientos previstos.
2. Resolver dudas relacionadas con el contenido del curso.
3. Prestar el apoyo necesario mediante una labor de refuerzo del dinamizador.
4. Participar en el seguimiento de las lecciones realizadas por los alumnos, controles de aprendizaje y evaluación.

Nuestros tutores asignados son:

1. Pedro Abad

pedro.abad@elev8.school

Cargo: CEO en Elev8 Your Digital Skills

Dinamizadores del curso

El perfil de dinamizador desempeñará un papel proactivo en todo el proceso formativo, realizando las siguientes funciones:

1. Presentar el curso, la metodología y los tutores-formadores a través del foro o mensajería integrados en la plataforma.
2. Orientar y guiar en la realización de lecciones, el uso de los materiales y la utilización de las herramientas de la plataforma.

3. Fomentar la participación.
4. Solucionar problemas relacionados con el desarrollo del curso.
5. Realizar el seguimiento de la participación de los alumnos.

Nuestra dinamizadora asignados es:

Thalia Montes

thalia.montes@elev8.school

Cargo: Learning and Development Manager en Elev8 Your Digital Skills

[Perfil en LinkedIn](#)

Canales de atención

Las dudas y cuestiones relacionadas con el curso serán atendidas a través de eMail:

hola@elev8.school

Calendario del curso

Sesión 1 | Introducción a Negocios Digitales

Viernes 18/07/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Duración: 2h00m

Sesión 2 | Posicionamiento & SEO Local

Martes 22/07/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Duración: 2h00m

Sesión 3 | Social Media 4 Business

Viernes 25/07/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Duración: 2h00m

Sesión 4 | Fundamentos de Facebook & Instagram

Viernes 01/08/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Duración: 2h00m

Sesión 5 | Introducción a TikTok

Viernes 08/08/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Duración: 2h00m

Sesión 6 | Claves del Influencer Marketing

Martes 13/08/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Duración: 2h00m

Sesión 7 | Claves del Email Marketing & Automation

Viernes 15/08/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX
Duración: 2h00m

Sesión 8 | CRM & Loyalty Programs

Martes 19/08/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX
Duración: 2h00m

Sesión 9 | Fundamentos de Paid Media & Growth

Viernes 22/08/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX
Duración: 2h00m

Sesión 10 | Fundamentos y Estrategias de Google Ads Search

Viernes 29/08/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX
Duración: 2h00m

Sesión 11 | Estrategias en Google Ads: Video & Display

Viernes 05/09/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX
Duración: 2h00m

Sesión 12 | Publicidad en Meta: Estrategias en Facebook e Instagram Ads

Martes 09/09/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX
Duración: 2h00m

Sesión 13 | Social Ads en TikTok: Cómo Anunciarte con Éxito

Viernes 12/09/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX
Duración: 2h00m

Sesión 14 | La importancia de la cultura del dato en eCommerce

Viernes 19/09/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX
Duración: 2h00m

Sesión 15 | Google Analytics 4 para ecommerce

Viernes 23/09/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX
Duración: 2h00m

Sesión 16 | Taller Práctico LTV & Woman

Viernes 26/09/2025 de 10:00 a 14:00 horas CDMX - Presencial
Duración: 2h00m

Sesión 17 | IA para Marketing & eCommerce

Viernes 03/10/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX
Duración: 2h00m

Sesión 18 | Creación de Asistentes Virtuales GPT

Viernes 10/10/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX
Duración: 2h00m

Sesión 19 | Creación de imágenes con IA

Martes 14/10/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Duración: 2h00m

Sesión 20 | Innovando con videos generados a través de la IA

Viernes 17/10/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Duración: 2h00m

Sesión 21 | Automatización de Tareas y Procesos con IA

Martes 21/10/2025 de 08:00 a 10:00 horas CDMX

Duración: 2h00m

Seguimiento del curso

Elev8 Your Digital Skills ofrece un sistema que cuenta con mecanismos de seguimiento, detallados en el apartado de herramientas del curso, que permiten ver el progreso y avance de los alumnos a lo largo de la formación.

Seguimiento por parte del equipo docente

El equipo de profesores tiene tres maneras de hacer seguimiento al proceso de aprendizaje del alumno. A continuación detallamos los mecanismos de seguimiento:

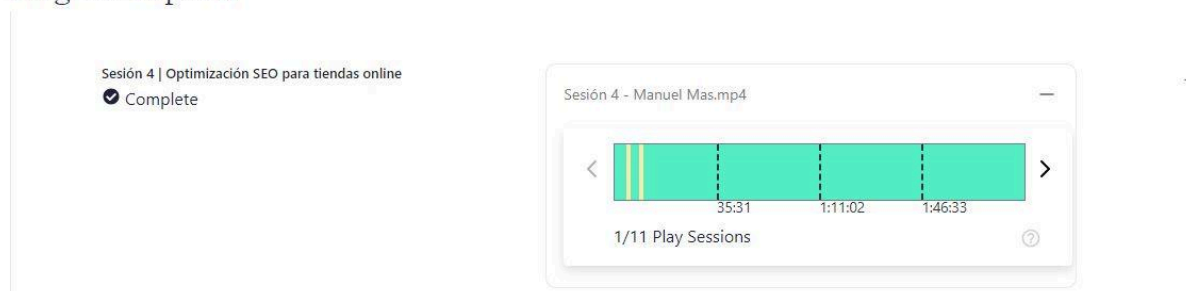
Ficha de asistencia a las sesiones presenciales

La ficha de asistencia se descarga de la plataforma Zoom para poder llevar la contabilidad de los **minutos que un alumnos ha estado conectado durante la sesión presencial**.

Reporte de progreso

El reporte de progreso permite ver la **visualización del vídeo** que ha hecho el alumno. Esto es importante, especialmente, si el alumno no ha podido asistir a la sesión presencial.

Progress Reports



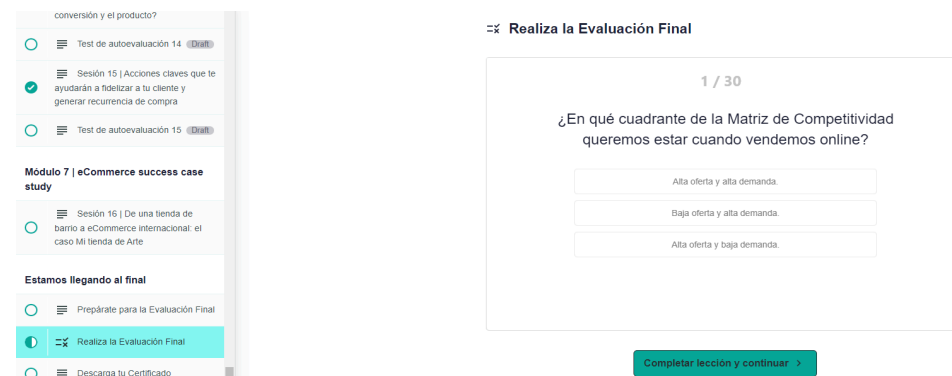
Test de autoevaluación

El test de autoevaluación permite ver que el alumno ha contestado las **preguntas correspondientes a la sesión** realizada. Suelen ser tres preguntas tipo test con alternativas para escoger.



Evaluación final

La evaluación consiste en un **listado de 20 preguntas** para evaluar los conocimientos adquiridos durante las sesiones teórico prácticas. Para aprobar es necesario responder correctamente el 75% del cuestionario. Las respuestas incorrectas no restan.



La **evaluación final se activa automáticamente cuando los alumnos han marcado como completadas todas las lecciones** correspondientes a las sesiones grabadas como a las autoevaluaciones.

Seguimiento del curso por parte del alumno

El alumno dispondrá en la plataforma de la siguiente información de control y aprovechamiento de su curso. Cuando entra a cada curso, tiene la posibilidad de ver el **porcentaje de avance** y el **número de lecciones completadas por módulo**.



Módulo 5 | Operaciones en eCommerce: Logística, inventario y pagos online: 6 / 6

Test de autoevaluación 13

Comenzar lección

Primeros pasos

✓ 4 / 4 completado

✓ Te damos la bienvenida
(5:43)

Ver de nuevo

✓ Calendario de sesiones

Ver de nuevo

✓ Accesos adicionales

Ver de nuevo

Foro de discusión y cómo acceder

86% COMPLETADO



M4C Academy

Esta información será siempre visible para el alumno, de manera que este esté informado de su propio progreso y de los resultados de su aprendizaje.

Programa de Certificación para eCommerce Specialist

86% COMPLETADO

Primeros pasos

✓ Te damos la bienvenida (5:43)

✓ Calendario de sesiones

✓ Accesos adicionales

✓ Foro de discusión y cómo acceder

Módulo 1 | Estrategia para eCommerce

✓ Sesión 1 | Cómo potenciar tu propuesta de valor para hacerla más competitiva (1:10:04)

Sesión 13 | ¿Cómo los métodos de pagos online pueden mejorar la conversión?

Además, puede ver el **resultado del test de autoevaluación** que ha realizado al finalizar cada lección del curso.

Test de autoevaluación 12



Tu puntuación 3 / 3 (100%)

Completar lección y continuar >

Obtención del certificado del curso

Para obtener el **certificado digital** correspondiente que acredita la **superación del curso**, el participante deberá cumplir con los siguientes requisitos:

Visualizar todos los contenidos de aprendizaje incluidos en el curso.

Asistir al menos al 75% de las lecciones grabadas.

Superar al menos el 75% de los cuestionarios de autoevaluación de cada unidad.

Aprobar al menos el 75% de las preguntas de la evaluación final.

Una vez cumplidos todos los requisitos, **recibirás en tu correo el diploma digital correspondiente** para que lo puedas compartir en tu perfil de LinkedIn.



¿Hablamos?

hola@elev8.school