

EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN
Comunicación y
Marketing Político





OBJETIVO

Dotar a los participantes de herramientas avanzadas para desarrollar e implementar estrategias de comunicación y marketing político. Al finalizar, los participantes estarán capacitados para diseñar campañas efectivas que potencien la imagen pública de candidatos, partidos políticos o causas, conectando de manera eficiente con la audiencia objetivo.



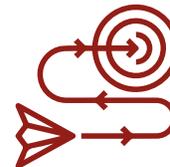
PROGRAMA DIRIGIDO A

Funcionarios públicos, coordinadores de campañas políticas, jefes de prensa, asesores de imagen, comunicólogos, mercadólogos, periodistas, académicos y estudiantes universitarios interesados en política.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR



Mecanismos de comunicación política y cómo potenciar la imagen pública.



Habilidades para diseñar estrategias integrales de comunicación y marketing.



Conocimientos sobre el análisis del entorno político y el comportamiento electoral.



ESTRUCTURA DEL DIPLOMADO



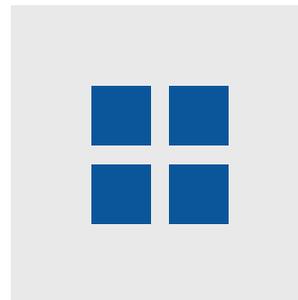
MODALIDAD:
Presencial



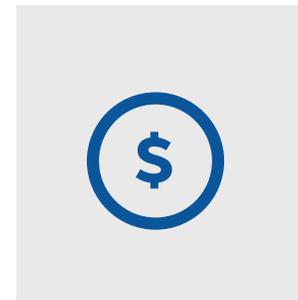
HORARIO:
Sábados de
9 a 13 horas



DURACIÓN:
62 horas



MÓDULOS:
16 sesiones



INVERSIÓN:
Inscripción \$3,200
Mensualidades (3) \$3,400



PROGRAMA DE ESTUDIO

Módulo 1

INTRODUCCIÓN AL MARKETING Y COMUNICACIÓN POLÍTICA

- 1.** Definición y alcance del marketing político.
- 2.** Fundamentos de la comunicación política.
- 3.** Contextualización del entorno político actual.

Módulo 2

ESTILISMO POLÍTICO Y PROTOCOLO

- 1.** Técnicas de estilismo político.
- 2.** Protocolo y etiqueta en eventos políticos.
- 3.** Importancia de la imagen en la política.



Módulo 3

MANEJO DE RELACIONES PÚBLICAS

1. Estrategias para gestionar las relaciones públicas.
2. Gestión de la reputación en crisis institucionales.
3. Herramientas de comunicación para situaciones de crisis.

Módulo 4

TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL

1. Técnicas para discursos y presentaciones.
2. Comunicación en entrevistas y debates.
3. Análisis del lenguaje corporal y su impacto.

Módulo 5

INTRODUCCIÓN A LA ESTRUCTURA POLÍTICA MEXICANA

1. Panorama general del sistema político mexicano.
2. Influencia de la estructura política en la comunicación.
3. Rol del marketing en la política mexicana.



Módulo 6

BRANDING PERSONAL Y POLÍTICO

1. Fundamentos del branding político.
2. Estrategias para la creación de marca personal.
3. Gestión de marca en contextos políticos.

Módulo 7

ANÁLISIS DE COMPETENCIA Y MERCADO

1. Herramientas para el análisis de competencia.
2. Estudio de mercado: segmentación y targeting.
3. Interpretación de datos cualitativos y cuantitativos.

Módulo 8

COMUNICACIÓN EN MOMENTOS DE CRISIS

1. Estrategias para la gestión de crisis de marca.
2. Casos de estudio sobre manejo de crisis.
3. Comunicación efectiva durante conflictos.





Módulo 9

ESTRATEGIAS DE MARKETING TRADICIONAL

1. Herramientas tradicionales de marketing político.
2. Diseño de campañas en medios tradicionales.
3. Evaluación de campañas efectivas.

Módulo 10

ESTRATEGIAS DE MARKETING TRADICIONAL

1. Fundamentos del marketing digital en política.
2. Uso de redes sociales en campañas políticas.
3. Medición y análisis de KPI s.

Módulo 11

MARKETING POLÍTICO INTERNACIONAL

1. Mejores prácticas internacionales de marketing político.
2. Adaptación de estrategias globales al contexto local.
3. Casos de éxito internacionales.

Módulo 12

DISEÑO DE MENSAJES POLÍTICOS

1. Estrategias para la creación de mensajes políticos.
2. Adaptación de mensajes a diferentes públicos.
3. Prácticas en la elaboración de discursos.

Módulo 13

ESTRATEGIAS DE IMAGEN EN MEDIOS DIGITALES

1. Construcción de la imagen digital.
2. Gestión de la reputación online.
3. Estrategias para mejorar la presencia en redes sociales.

Módulo 14

ANÁLISIS DE CASOS DE ESTUDIO

1. Estudio de casos reales de campañas políticas.
2. Análisis crítico y aprendizaje de los casos.
3. Lecciones aplicables al contexto actual.

Módulo 15

ENTREGABLES DESARROLLO DE UN PLAN INTEGRAL DE COMUNICACIÓN Y MARKETING

1. Integración de todos los módulos del diplomado.
2. Elaboración de un plan completo de comunicación y marketing.
3. Presentación de los planes desarrollados por los participantes.

Módulo 16

CIERRE Y ENTREGA DE CERTIFICADOS

1. Resumen y conclusiones del diplomado.
2. Entrega de certificados a los participantes.
3. Networking y conclusiones finales.



PLANILLA DE INSTRUCTORES

Gabriela Cardoso

Especialista en Estrategia de Negocios, Mercadotecnia y Ventas con más de 20 años de experiencia.

Ha capacitado a múltiples empresas públicas y privadas y se ha desempeñado como docente en diversas universidades.

Fabiola Escaroz

Lic. en Mercadotecnia y especialista en Gestión Empresarial.

Cuenta con diversas certificaciones de prestigiosas instituciones educativas de México. Su dedicación se refleja en las más de 500 horas anuales dedicadas a la capacitación de empresas, privadas y públicas, cámaras y organismos gubernamentales.



Construye tu camino al *éxito.*



EDUCACIÓN CONTINUA

INSCRIPCIONES ABIERTAS

9995 438183

(999) 9422222 Ext. 1260

unimedia@grupomegamedia.mx

centrouniversitariomegamedia.mx

Av. Colón 200 esquina con 18,
García Ginerés. Mérida, Yucatán.