

Diploma de especialización en **E-commerce y Marketing Digital para Consultorios Psicológicos**

 **60** sesiones

Modalidad 
**VIRTUAL
EN VIVO**

N1 en la
preferencia
del SECTOR
EMPRESARIAL
2024
ENCUESTA ANUAL DE SERVICIOS - CCL



7 AÑO 2025

Misión

“Formar líderes globales emprendedores con sentido ético y responsabilidad social, en asociación con organizaciones referentes para alcanzar la excelencia en su gestión y contribuir al desarrollo del conocimiento”.

Objetivo

A través de este diploma, los participantes aprenderán a desarrollar su presencia online, captar y fidelizar pacientes mediante estrategias digitales efectivas, gestionar publicidad en redes sociales para mejorar la el crecimiento sostenible de su práctica profesional.

Beneficios



- Certificado a nombre de la Universidad ESAN
- Reconocimiento a nivel nacional e internacional de ESAN



- Contenido actualizado y con enfoque práctico
- Clases online en tiempo real con clases grabadas.



- Plana docente con experiencia empresarial
- Importante red de contactos en el sector

Malla Curricular

Compuesto por 6 cursos y temario tentativo*



CURSO 1:

Estrategias de Marketing digital para Consultorios Psicológicos

Introducción al marketing digital en la salud mental y la captación de pacientes

Tendencias actuales en la promoción de servicios psicológicos online

Posicionamiento y branding para psicólogos

Estrategias de diferenciación en un mercado competitivo

Ética y regulación en la publicidad de servicios psicológicos normativas legales y consideraciones éticas en la publicidad digital

CURSO 2:

Creación y Gestión de la presencia Online

Diseño y optimización de la página web del consultorio

Elementos esenciales de una web profesional para consultorios psicológicos

Mejores prácticas UX/UI para atraer y retener pacientes

Estrategias de SEO para consultorios psicológicos y optimización de motores de búsqueda para aumentar visibilidad online

Plataformas y herramientas de e-commerce para psicólogos y creación de tiendas online para vender productos y servicios con relación a la psicología

Integración de sistemas de pago y gestión de servicios online

CURSO 3:

Marketing de Contenidos y Publicidad Digital

Creación de contenido valioso para atraer pacientes con estrategias de marketing de contenidos: blogs, videos y webinars

Como generar contenido que conecte emocionalmente con el público objetivo

Publicidad pagada en Google Ads y redes sociales como el diseño y ejecución de campañas publicitarias en Google y plataformas sociales

Técnicas de segmentación y targeting para maximizar el retorno de inversión (ROI)

Email marketing y automatización de campañas y creación de email marketing afectivas

Automatización de procesos de marketing para mejorar la eficiencia

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones

**Educación que
deja huella**

Malla Curricular

Compuesto por 6 cursos y temario tentativo*



CURSO 4:

Gestión de Redes Sociales para Consultorios Psicológicos

Estrategias de marketing en redes sociales. Uso de facebook, instagram y linkedIn para promocionar servicios psicológicos

Creación de contenido atractivo y relevante para cada plataforma

Publicidad en redes sociales. Gestión de campañas publicitarias en redes sociales, análisis de resultados y ajuste de estrategias

Gestión de la reputación online y manejo de crisis. Técnicas para gestionar reputación en línea

Estrategias para responder a críticas y manejar crisis en redes sociales

CURSO 5:

Comercialización y Monetización de Servicios Psicológicos

Desarrollo de productos y servicios digitales. Creación de cursos online, programas de bienestar y recursos digitales

Modelos de suscripción y paquetes de servicios

Estrategias de precios y ofertas para atraer nuevos clientes

Gestión de clientes y seguimiento post-venta. Herramientas CRM para el seguimiento de pacientes

Estrategias de fidelización y retención de clientes a través del e-commerce

CURSO 6:

Trabajo Integrador

Asesoría de plan integrador 1

Asesoría de plan integrador 2

Revisión de los planes integradores

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones

**Educación que
deja huella**

Nuestra Plana Docente



Los profesores de ESAN son reconocidos por su exitosa trayectoria académica y empresarial dentro y fuera del país. Con ellos está asegurada la riqueza del aprendizaje y la rigurosidad de la enseñanza.

1

Sergio Cuervo

Especialista en eMarketing, CRM y Comercio Electrónico



MBA por la Universidad ESAN y candidato doctoral en la Universitat Ramon Llull. Ingeniero Industrial con más de 20 años de experiencia en estrategias digitales, marketing relacional y transformación digital. Profesor y Coordinador Académico en ESAN Graduate School of Business, donde ha liderado el PADE Internacional en Marketing Digital y Comercio Electrónico. Ex Director Ejecutivo de CLADEA y especialista en experiencia del cliente y planificación de marketing. Autor de publicaciones sobre estrategias digitales en sectores financieros y electorales.



2

Daniel Chicoma

Especialista en Gestión de la Innovación y Desarrollo Empresarial



Doctor en Ciencias Empresariales por la Universidad Nebrija (España) y Magíster en Dirección Estratégica por la Universidad de Piura. Ingeniero Industrial con más de 15 años de experiencia en innovación, estrategia y desarrollo de negocios. Docente en ESAN Graduate School of Business y consultor en innovación y estrategia empresarial. Ha trabajado en proyectos de transformación digital y desarrollo de modelos de negocio en diversas industrias, combinando metodologías ágiles y enfoques de innovación abierta.



3

Miguel Palacios

Especialista en Marketing Digital, Innovación y Psicología del Consumidor



Máster en Innovación Social por Learning by Helping y Máster en Marketing Science por ESIC Business & Marketing School. Ingeniero Industrial por la Universidad Nacional de Ingeniería y con estudios de posgrado en Comunicación y Branding Digital en la Universitat de Barcelona. Fundador y CEO de Ludik, empresa con más de 15 años de experiencia en innovación digital, marketing y gamificación. Profesor en ESAN Graduate School of Business. Trabajó en Arellano Marketing como Jefe de Investigación Digital y es consultor en transformación digital y experiencia del usuario.



4

Mario Gallo

Especialista en Transformación Digital y Estrategia de Negocios



MBA por la Universidad ESAN y Máster en Transformación Digital por la Universidad de Barcelona. Ingeniero de Sistemas con más de 20 años de experiencia en estrategia digital, liderazgo empresarial y adopción de tecnologías emergentes. Actualmente, es consultor en transformación digital y ha liderado proyectos estratégicos de innovación y tecnología en empresas multinacionales. Ha sido docente en programas ejecutivos y de maestría en ESAN Graduate School of Business, impartiendo cursos sobre liderazgo digital y gestión de la innovación.



(*) La plana docente es referencial. En caso de que alguno de los profesores indicados no pueda dictar en algún momento, será reemplazado por otro profesional de igual nivel y trayectoria académica.

**Educación que
deja huella**

Nuestra Plana Docente



Los profesores de ESAN son reconocidos por su exitosa trayectoria académica y empresarial dentro y fuera del país. Con ellos está asegurada la riqueza del aprendizaje y la rigurosidad de la enseñanza.

1

Jimena Muñoz

Especialista en Sostenibilidad y Comercio Internacional



Magíster en Desarrollo Internacional y Políticas Públicas por la Universidad de Georgetown. Economista con experiencia en comercio exterior, sostenibilidad y desarrollo de cadenas de valor sostenibles. Ha trabajado en organismos internacionales y consultoras especializadas en desarrollo sostenible. Se ha desempeñado como asesora en proyectos de comercio responsable y certificaciones de sostenibilidad para exportaciones agrícolas en América Latina. Actualmente, es consultora independiente en sostenibilidad y negocios internacionales.



2

Daniel Gutierrez

Especialista en Trade Marketing y Gestión Comercial



MBA por la Universidad del Pacífico y Licenciado en Ciencias de la Comunicación con especialización en Marketing por la Universidad de Lima. Ejecutivo con más de 20 años de experiencia en consumo masivo, trade marketing y ventas. Gerente General en Corcivsa y profesor en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Ha ocupado cargos de liderazgo en Mattel, Grupo Arcor y Unilever, desarrollando estrategias comerciales y de marketing en el sector retail y canal moderno.



(*) La plana docente es referencial. En caso de que alguno de los profesores indicados no pueda dictar en algún momento, será reemplazado por otro profesional de igual nivel y trayectoria académica.

**Educación que
deja huella**

Certificado por ESAN

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos solicitados recibirán:

“Diploma en E-commerce y Marketing Digital para Consultorios Psicológicos”



El documento es virtual y expedido por la Universidad ESAN.

Nota: La denominación Diploma de nuestros productos responde a la promulgación de la nueva Ley Universitaria 30220. En ningún caso se deberá entender que este programa académico corresponde a la categoría de Diplomados de Posgrado establecida en el artículo 43.1 de la precitada Ley 30220.

Frecuencia y Horario



Cada **15** días



Lunes 19:00 - 22:00
Miércoles 19:00 - 22:00

(* Las fechas programadas pueden ser sujetas de cambio con la anticipación necesaria.

Reconocimientos y Acreditaciones de ESAN



Educación que
deja huella

Admisión

El postulante deberá enviar los siguientes documentos:

- Ficha de inscripción debidamente llenado.
- Copia simple del DNI ambas caras.
- Copia del voucher del depósito de la matrícula o del pago total.

(*) Para la apertura del programa, se debe superar el mínimo de 23 estudiantes matriculados.

(*) Si por algún motivo de fuerza mayor ocurra alguna contingencia con la programación de clases, esto se reprogramará en otra fecha y horario previa coordinación con los alumnos y docente.

(*) Los postulantes que soliciten factura a nombre de empresa se le enviara el formato de aceptación de facturación para su envío respectivo

(*) Los alumnos que soliciten pago fraccionado tendran que firmar virtualmente sus letras de pago.

Información Financiera

Consulte por el financiamiento directo con el asesor comercial.

Al Contado S/. 5630

Fraccionado

Matrícula S/. 300

8 cuotas S/. 727.50

Total S/. 6120

(*) El financiamiento de las cuotas es sin intereses.

(*) Consultar por descuentos especiales.

Los pagos por concepto de inversión total del programa o la matrícula se efectúan en las siguientes cuentas:

BANCO	N DE CUENTA SOLES	CCI
Banco de Crédito BCP	193-1764415-0-72	002-193-001764415072-16
Banco BBVA	0011-0686-01000111574	011-686-00010001574-39
Banco INTERBANK	200-3001232752	0032-000-03001232752-31

Razón Social: UNIVERSIDAD ESAN

RUC: 20136507720

**Educación que
deja huella**

E-commerce y Marketing
Digital para Consultorios
Psicológicos

Informes
**Alexis
Férrandez**

 961 985 671

 jfernandezr@esan.edu.pe

