

REPÚBLICA DE CHILE  
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE  
VICERRECTORÍA DE VINCULACIÓN CON EL MEDIO  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA

**CREA DIPLOMADO EN:  
INBOUND MARKETING & SALES CON  
HUBSPOT**

SANTIAGO, 007165 19.11.18.

**VISTOS:** El DFL N° 149 de 1981 del Ministerio de Educación, la Resolución N° 841 de 1988, la Resolución N° 5175 de 2018, y la Resolución N°1600 de 2008 de la Contraloría General de la República.

**RESUELVO:**

1.- Autorícese por la Vicerrectoría de Vinculación con el Medio, la creación del “Diplomado en Inbound Marketing & Sales con Hubspot”, bajo la supervisión y control de la Facultad de Administración y Economía, y nombrase un Director de Programa, quien resuelve temas académicos.

2.- **El objetivo general de este Programa:** Este curso gira en torno a los principales componentes a la hora de planificar y crear una estrategia de inbound marketing eficaz. Se hará hincapié en lo siguiente:

3. Entender los aspectos básicos del inbound marketing & sales: los estudiantes podrán entender la metodología inbound y cómo esta ayuda a las empresas a atraer, convertir, cerrar y deleitar clientes, y a los equipos de venta a identificar, conectar, explorar y aconsejar.
4. Crear una estrategia eficaz de inbound marketing & Sales: los estudiantes serán capaces de crear una estrategia integral de inbound marketing que incluya:
  1. Buyer personas para identificar y dirigirse a las oportunidades de venta y los clientes.
  2. Un camino de conversión para generar oportunidades de venta con eficacia.
  3. Una estrategia de nutrición para convertir oportunidades de venta en clientes.
  4. Una estrategia para deleitar a los clientes existentes, afianzar el valor e impulsar el crecimiento por medio de la evangelización.
  5. Una estrategia para que los equipos de venta cierren las oportunidades que marketing genere.

3.- **El Perfil del Participante** está dirigido a: Profesionales del sector marketing, con experiencia y –o titulación académica esta profesión, que deseen perfeccionarse y ponerse al día con las últimas tecnologías del marketing digital.

4.- **El plan de estudios es de modalidad presencial** para el Diplomado en Inbound Marketing & Sales con Hubspot, comprende un total de 240 horas cronológicas, y consta de los siguientes módulos:

N°	Nombre módulo	N° de horas de docencia directa	N° de horas de trabajo autónomo
Módulo I	Inbound Marketing	60	60
Módulo II	Inbound Sales	33	33
Módulo III	Taller Práctico y presentación final	27	27
<b>Total, horas cronológicas</b>		<b>240</b>	
<b>Total Horas Equivalencia en SCT:</b>		<b>8</b>	

5. Las personas interesadas en postular al programa, deben acreditar: Ser profesionales con título afín; no profesionales que acrediten experiencia en el área y que se desempeñen en labores relacionadas.

6.- Para aprobar este programa académico se debe cumplir con una asistencia mínima del **75%** y una nota igual o superior a **4.0** (de una escala de 1 a 7).

7.- Los y las estudiantes que aprueben el programa recibirán la certificación respectiva del **"Inbound Marketing & Sales con Hubspot"** por la Oficina de Títulos y Grados de la Universidad de Santiago de Chile.

8.- Quienes en su condición de estudiantes no aprueben el programa de educación continua, solo tendrán derecho a la emisión de constancias de participación, que serán otorgadas por el director o la directora del programa, si y solo si, tienen un porcentaje de asistencia superior al 75%.

### **ANÓTESE Y COMUNÍQUESE,**

Karina Arias Yurisch, Vicerrectora de Vinculación con el Medio.

Lo que transcribo a usted para su conocimiento

Saluda atentamente,



**GUSTAVO ROBLES LABARCA**  
Secretario General

KAY/GRL/joj IP 80853

Distribución:

1. Departamento de Educación Continua-VIME
2. Oficina de Partes
1. Archivo Central
1. Unidad Mayor
1. Registro Académico
1. Registro Curricular Facultad
1. Recaudación Matrícula (Finanzas)
1. Empresas Usach, si aplica