



PROGRAMA EDUCATIVO CERTIFICACIÓN PROFESIONAL EN COMMUNITY MANAGEMENT

 **UTN**



Aprender
Online **UTN**

+32

MÓDULOS

+100

LECCIONES EN VIDEO

12

CLASES EN VIVO

Propósito de la Certificación

Esta certificación profesional está diseñada para formar **Community Managers altamente capacitados**, preparados para asumir el rol clave de gestionar comunidades digitales, generar contenido estratégico, escalar marcas en redes sociales y liderar procesos de comunicación, atención al cliente y venta online en el ecosistema digital actual.



Perfil del Participante

Esta formación está orientada a perfiles con distintas necesidades y objetivos en el mundo digital:



Emprendedores

Que buscan profesionalizar su presencia online.



Profesionales

Que quieren ofrecer servicios de Community Management.



Marcas Personales

Que desean escalar en redes sociales.



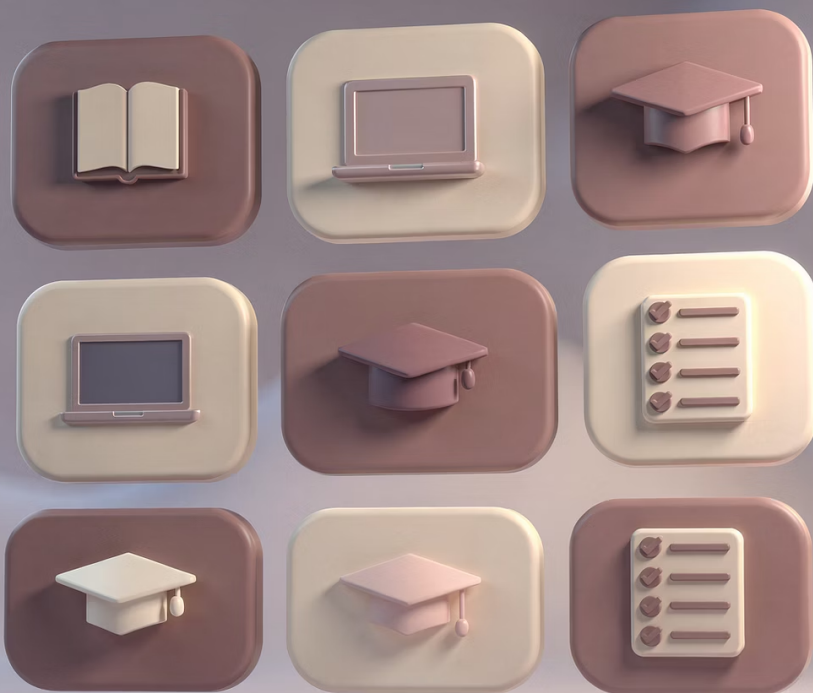
Freelancers y Estudiantes

Que buscan una salida laboral rentable en el mundo digital.



Equipos de Marketing

Que desean integrar un rol clave en redes sociales.



Contenido del Programa — Módulos 0 al 2

1

Módulo 0: Bienvenida

Certificación en Community Management

- Calendario de mentorías en vivo
- Información importante

2

Módulo 1: Inbound Marketing

- Avatar y Buyer Persona
- Customer Journey y su diseño
- Análisis FODA
- Propuesta única de valor
- Diseño de estrategia de marketing digital
- Casos de estudio

3

Módulo 2: GPTs de Marketing Estratégico

- Generador de ofertas irresistibles
- Escritor de argumentos de valor
- Análisis FODA con IA
- Creador de cliente ideal 360
- Investigador de mercado
- Modelo de negocio Canvas
- Coach de enfoque estratégico en marketing



Módulos 3 y 4: Social Media y Planificación

Módulo 3: Social Media Marketing

- Disciplina digital e inicio en redes sociales
- Optimización de perfiles
- Plataformas emergentes y tendencias digitales
- Gestión de Instagram, Facebook y TikTok
- Marketing de contenidos: tipos y propósito
- Plan de social media y manual de redes
- Estructuración del departamento de marketing
- Propuesta para redes sociales
- Cómo desarrollar ideas y hacerlas crecer

Módulo 4: GPTs de Planificación Estratégica

- Planificador de redes sociales por nicho
- Estratega editorial 30 días
- Calendario de redes sociales
- Analizador de tendencias
- Contenido pilar A2
- Auditoría de redes sociales
- Estrategia de contenido viral

Módulos 5 y 6: Organización y Gestión de Comunidades

Módulo 5: Organización para Community Managers

- Productividad para Community Managers
- Calendario para organizar el día a día
- Cómo utilizar Trello para project management
- El arte de establecer límites: del "no" automático al "sí, y..."
- Multiplicá tus horas: auditoría del tiempo y marco K.O.D.A.
- Transformando rutinas en rituales de cuidado comunitario
- Hacer menos para lograr más: priorización extrema

Módulo 6: Estrategias para Gestionar Comunidades

- Estrategias de influencers y microinfluencers
- Integración con marketing omnicanal y automatización
- Estrategias de concursos
- Social listening: estrategias y tácticas
- Estrategias de copywriting
- Cómo crear un plan de marketing
- Linktree para todas tus plataformas



Módulos 7, 8 y 9: Contenidos y Estrategia

Módulo 7: Marketing de Contenidos para Comunidades

- Storytelling y los tres actos de Aristóteles
- Storyemotion y anclaje espacial
- Metodología CARDS para creación de contenido
- Ángulos creativos y fórmula de ideas ganadoras
- Content curation y ciclo de 8 semanas
- Estrategia y embudo de carruseles

Módulo 8: Estrategias de Contenidos

- Tipos de video: producción y guiones con ChatGPT
- Psicología de la atención en redes sociales
- Ganchos efectivos: detené el scroll
- Estructura de un reel viral
- Errores fatales en marketing de contenidos
- Enciclopedia de contenidos por nicho

Módulo 9: GPTs de Desarrollo de Contenido

- Guiones para reels virales
- Carrusel educativo y Shorts para redes sociales
- Caption Pro y Evergreen Content Generator
- Repurpose Editor



Módulos 10, 11 y 12: Atención, Crisis y Web

Módulo 10: Atención al Cliente y Social Selling

- Atención al cliente: marca personal vs. marca comercial
- Customer centric y activos para atención
- Plantillas de textos prehechos de venta y soporte
- Estrategias y tácticas de social selling
- Cómo vender a través de historias
- Estructura de contenido para captación y venta

Módulo 11: Gestión de Crisis en Redes Sociales

- Preparación y prevención en gestión de crisis
- Lo que "The Social Dilemma" nos muestra
- La arquitectura de la crisis: transformar el caos digital en conexión

Módulo 12: Gestión de Web y Blogs

- Cómo crear un buen blog post
- Cómo gestionar los comentarios de blog
- Hacks y plugins para evitar comentarios spam o bots

Módulos 13 y 14: ChatGPT y Ecosistemas Digitales

Módulo 13: Dominá el Poder de ChatGPT

- Diccionario 101 de inteligencia artificial
- Navegando la interfaz como un profesional
- Conversaciones personalizadas con ChatGPT
- Cómo entender y crear prompts efectivos
- Fórmula RAISE para crear prompts
- Creando un GPT: qué es y cómo funciona
- Cómo investigar a competidores estratégicamente
- Técnicas avanzadas de feedback
- Técnicas secretas de los profesionales
- Conociendo a Claude y estrategia de dos aliados

Módulo 14: Arquitectura de Ecosistemas Digitales

- Adiós al embudo, bienvenida a la montaña
- Estrategia de negocio: el fin de la táctica suelta
- Calendario editorial inteligente: de likes a ventas reales
- Conexión humana: la empatía como sistema operativo
- El sistema operativo: recuperar tu tiempo con tecnología
- El eje WhatsApp y el comercio conversacional
- Liderazgo comunitario y el futuro agenticivo

Módulos 15, 16 y 17: Tecnología, Analítica y Publicidad

1

Módulo 15: Tecnología para Community Managers

- Sitios web y rol del Community Manager
- WordPress: gestión profesional
- Scripts y píxeles de seguimiento
- Parámetros UTM para seguimiento de campañas

2

Módulo 16: Analítica en Redes Sociales

- Analítica avanzada y big data en redes sociales
- Meta Business Suite: gestión integral
- Estadísticas, monetización y anuncios
- Mini auditoría de redes sociales y reportes

3

Módulo 17: Publicidad Online

- Formatos de publicidad online
- Pixel vs. conjunto de datos: señales a Meta
- Campañas y estrategias de publicidad recomendadas
- Estrategia: visibilidad infinita y campañas por etapas
- Publicidad para tiendas online e infoproductores



Módulos 18, 19 y 20: Ads, Hacks y Monetización

Módulo 18: GPTs de Tráfico y Ads

- Ángulos para ads
- Guiones UGC para ads
- Meta Ads Builder y Ads Optimizer
- Trucos del algoritmo

Módulo 19: Hacks para Community Manager

- Mensajes masivos por WhatsApp Business sin programar
- Biografía de Instagram con inteligencia artificial
- FAQ con inteligencia artificial
- Análisis de datos con IA en marketing digital
- Herramientas para creación y gestión de contenidos
- Automatización de mensajes de bienvenida

Módulo 20: Cómo Monetizar la Profesión

- Crecimiento y monetización como Community Manager
- Habilidades blandas para Community Managers
- Aspectos legales y éticos en redes sociales
- Plantilla: contrato de social media
- Manual de negocios digitales y brief de marketing



Módulos 21, 22 y 23: Diseño, Otras Redes y Evaluación

Módulo 21: Cómo Crear Piezas Gráficas

- Cómo crear una pieza gráfica desde Canva
- Adobe Podcast y música libre de derechos
- GPT: prompts para imágenes con IA
- GPT: creador de logotipos y conceptos
- Mejora de prompts para imágenes

Módulo 22: Gestión en Otras Redes Sociales

- Ecosistema de TikTok y cómo aprovecharlo
- Estrategias avanzadas en TikTok: del alcance al impacto
- Mentoría: gestión de LinkedIn

Módulo 23: Evaluación de Conocimientos

- Examen de opción múltiple: primera etapa de evaluación
- Evaluación de conocimientos y criterio profesional



Módulos 24 y 25: Copywriting y Narrativas

Módulo 24: Copywriting y Redacción de Contenidos

- Qué es el copywriting y su importancia para vender
- Investigación: la base para textos efectivos
- El mapa de empatía: el bisturí de la investigación
- Agitar el dolor vs. mostrar el beneficio
- Fórmulas prácticas para escribir textos
- Power words y titulares magnéticos
- Voz de marca: la identidad de tu solución
- Persuasión e influencia
- Email marketing, páginas de captura y carta de venta
- Funnels, promos y consejos finales

Módulo 25: GPTs de Copywriting y Storytelling

- Generador de historias de venta
- Narrativa Hero Journey para marcas
- Storytelling corporativo y emails de storyselling
- Copywriter para páginas de venta y email marketing
- Guiones para videos de venta y reels virales
- Generador de titulares, hooks virales y CTA
- Escritor de newsletter, artículos de blog y podcast
- Campañas de email promocional y guiones UGC
- Ángulos creativos para ads

Módulos 26, 27 y 28:

Comunicación, Liderazgo y Finanzas



Módulo 26: Comunicación Efectiva

La comunicación es poder. Este módulo aborda las bases de una comunicación estratégica y efectiva para potenciar tu presencia y autoridad en el entorno digital y profesional.



Módulo 27: Liderazgo Emprendedor

- Liderazgo emprendedor
- Coaching empresarial
- GPT: posts de liderazgo



Módulo 28: Finanzas para Emprendedores

- Aspectos básicos de las finanzas
- Punto de equilibrio
- GPT: diseñador de modelo de ingresos
- GPT: estrategia de precios



Módulos 29, 30 y 31:

Ciberseguridad, Marca Personal y Trabajo Final



Módulo 29: Ciberseguridad

Ciberseguridad para emprendedores: protegé tu negocio y comunidad digital de amenazas y vulnerabilidades en el entorno online.



Módulo 30: Marca Personal

- Marca personal y LinkedIn
- Declaración de marca personal
- Ideas de contenido de autoridad
- Propuesta de valor única
- Página "Sobre mí"



Módulo 31: Trabajo Integrador Final

Aplicación práctica e integrada de estrategia, gestión de comunidades, contenidos, métricas y criterios profesionales del Community Management.



Programa Continuo: Aceleradora de Marketing Digital

Está pensada como un programa educativo **atemporal y flexible**, lo que permite ingresar a la certificación en cualquier momento del año y avanzar según el ritmo personal del estudiante. Cada mentoría aborda un tema puntual, estratégico e implementable de manera individual.

MENTORÍAS GRABADAS 2025

01	02
¿Qué vendés y cómo lo vendés?	Avatar y customer journey: a quién y dónde le vendés
03	04
Diseño gráfico para emprendedores: 4 elementos esenciales	La inteligencia artificial en el rol del Community Manager
05	06
El guion de ventas infalible	Copywriting
07	08
De gestor a estrategia	Coaching empresarial
09	10
Creación de contenidos parte 1	Embudos: mínimos viables y redes sociales
11	12
Gestión de comunidades	Negociación y cierre

 Certificación Oficial

Certificación Profesional en Community Management

 **UTN**

 Aprender
Online **UTN**



Con tu inscripción accedes a



+100 Lecciones en Video

Contenido audiovisual completo y actualizado.



Mentorías Grabadas y en Vivo

Acceso a sesiones estratégicas con expertos.



Plantillas y Recursos

Herramientas y materiales descargables listos para usar.



Comunidad Exclusiva

Soporte continuo y red de profesionales.



Acceso de por Vida

A todos los contenidos del programa sin límite de tiempo.