

Especialización en Estrategia y Ventas Digitales

Plan de Estudios
I C 2026



Programa
Online

HOY VIVO LA
FORMACIÓN
TEC

Especialización en **Estrategia y Ventas Digitales**

En un mundo cada vez más digitalizado, las empresas enfrentan la necesidad de adaptarse a los cambios en el comportamiento de los consumidores en un entorno empresarial volátil, incierto, complejo y ambiguo, por tanto, se requiere entender las tecnologías que impulsan las ventas y el marketing.

Este programa está diseñado para proporcionar a los participantes una formación integral en estrategia, marketing digital, e-commerce y ventas centradas en el cliente, preparando a los profesionales para liderar la transformación digital en sus organizaciones. Con un enfoque práctico y teórico, el programa busca formar profesionales capaces de diseñar, implementar y optimizar estrategias de ventas y marketing digital, adaptándose a las dinámicas del mercado actual y futuro.

También ofrecemos capacitación y consultorías para su empresa. Contáctenos para más información.



Nuestro Objetivo

Desarrollar una comprensión profunda del nuevo rol de marketing en las empresas y como las marcas interactúan con el consumidor moderno para generar ventajas competitivas sostenibles.

Al finalizar el programa el estudiante egresado estará en capacidad de:

- Desarrollar competencias en la creación de estrategias integrales de marketing y ventas digitales que alineen las marcas con las expectativas y deseos de los consumidores modernos, utilizando herramientas avanzadas de marketing digital y branding.
- Capacitar a los estudiantes en el diseño e implementación de ecosistemas de marketing digital integrales y omnicanal, centrados en mejorar la experiencia del cliente a través del análisis de datos y la automatización.
- Proporcionar habilidades prácticas en la creación y gestión de plataformas de e-commerce, permitiendo que los estudiantes evalúen tecnologías, implementen estrategias de venta y optimicen la conversión y fidelización de clientes en entornos digitales.



Perfil Académico

El programa está dirigido a personas con experiencia o interés en la gestión empresarial que deseen desarrollar competencias en estrategia de transformación digital, marketing digital, e-commerce y ventas centradas en el cliente

La persona que desee ingresar en el programa debe cumplir los siguientes requisitos:

- Grado mínimo de Bachiller Universitario en áreas relacionadas con Administración de Empresas, Marketing, Ingeniería, Comunicación, o campos afines.
- Dominio del idioma inglés a nivel lectura (ya que los libros y materiales del curso están en este idioma).
- Conocimientos básicos en tecnologías digitales y herramientas relacionadas con el marketing o ventas. No se requiere experiencia avanzada, pero es importante contar con una base técnica para aprovechar el contenido del programa.
- Pensamiento analítico y capacidad para la toma de decisiones basada en datos.
- Adaptabilidad y disposición al cambio, dado que el entorno digital evoluciona rápidamente.
- Habilidades comunicativas y trabajo en equipo, para aplicar estrategias en entornos colaborativos.



¿Porqué elegir este programa?

El especialista en Estrategia y Ventas Digitales será capaz de:

- Liderar procesos de transformación digital centrado en el cliente, integrando estrategias avanzadas de ventas y marketing digital adaptadas al entorno empresarial actual.
- Diseñar y ejecutar estrategias de marketing digital y branding, que alineen las marcas con las expectativas y deseos del consumidor moderno, aprovechando herramientas avanzadas de segmentación y personalización.
- Implementar y optimizar ecosistemas de marketing omnicanal, utilizando plataformas tecnológicas y analíticas para mejorar la experiencia del cliente y maximizar su valor a lo largo de su ciclo de vida.
- Desarrollar y gestionar plataformas de e-commerce eficientemente, evaluando las tecnologías más apropiadas, mejorando las tasas de conversión y aplicando estrategias de retención, cross-selling y upselling.
- Aplicar el análisis de datos en la toma de decisiones de marketing y ventas, utilizando métricas de performance (KPIs) y herramientas de automatización para ajustar y optimizar campañas en tiempo real.
- Crear ventajas competitivas sostenibles a través de la comprensión profunda del comportamiento del consumidor digital, adaptando las marcas y las ofertas a un entorno en constante cambio.





Título Obtenido

Al finalizar los tres módulos el **Instituto Tecnológico de Costa Rica** entregará un **título por haber cumplido con los requisitos de graduación correspondientes a la:**

Especialización en Estrategia y Ventas Digitales

Para ello, se organiza un acto de graduación. En caso de que no se pueda presentarse a la graduación, debe cancelar el mismo costo por los derechos de graduación.

Malla Curricular

El Programa consta de 3 módulos de 6 semanas cada uno (48 horas), con una semana libre entre cada módulo. Para cada módulo se desarrollarán 2 sesiones sincrónicas por semana.



Brand Marketing y
Ventas en la Era
Digital

Marketing Digital

E-commerce

Cronograma

Módulo I	Brand Marketing y Ventas en la Era Digital
Inicio	Del 19 al 25 de enero 2026
Fin	Del 23 de febrero al 01 de marzo 2026
Semanalibrey/o reposición	Del 02 al 08 de marzo 2026
Módulo II	Marketing Digital
Inicio	Del 09 al 15 de marzo 2026
Fin	Del 20 al 26 de abril 2026
Semanalibrey/o reposición	Del 27 de abril al 03 de mayo 2026
Semana Santa	Del 30 de marzo al 05 de abril 2026



Cronograma

Módulo III	E-commerce
Inicio	Del 04 al 10 de mayo 2026
Fin	Del 08 al 14 de junio 2026
Semanal libre y/o reposición	Del 15 al 21 de junio 2026



Horarios

Días	Horario
Martes y Jueves	De 6:00 p.m. a 9:00 p.m.

Información General:

- Los grupos están sujetos a un **cupo mínimo** de participantes. De lo contrario, el curso el curso queda cerrado.
- El horario matriculado se mantiene durante **TODOS** los módulos del programa. Por ende, **no se realizarán cambios de horario.**

Metodología



Para el desarrollo del programa se utiliza la modalidad de aprendizaje remoto que integra clases telepresenciales (sincrónicas) y actividades asincrónicas.

Las sesiones sincrónicas tienen un horario establecido y se desarrollan mediante la plataforma Microsoft Teams. La participación de los estudiantes en estas sesiones es de carácter obligatorio. Más de dos ausencias injustificadas en un mismo módulo conlleva la reprobación del estudiante.

En estas sesiones se realizan actividades como explicaciones o exposiciones participativas, atención de consultas, seguimiento de avances, coordinación de trabajos colaborativos, entre otros.

Además, el proceso de aprendizaje se complementa con actividades asincrónicas, las cuales no requieren coincidencia de tiempo entre estudiantes y docentes. Estas actividades implican el desarrollo de trabajos guiados y organizados semanalmente mediante la plataforma TEC Digital, que permitirá el acceso a un aula virtual donde el estudiante y docente compartirán las orientaciones, materiales, espacios de interacción y medios de envío de las evidencias de aprendizaje.

La aplicación de la metodología involucra:

- **Sesiones sincrónicas:** se desarrollarán dos sesiones a la semana, con una duración de 3 horas cada sesión.
- **Actividades asincrónicas:** estas actividades asincrónicas se establecen con el objetivo de preparar al estudiante con material de apoyo que se realizan fuera de clase, para comprender los contenidos de las lecciones semanales (videos, lecturas, casos, películas, prácticas, entre otros). O bien, para reforzar algunos temas vistos en clases anteriores, así como el desarrollo de trabajo individual de búsqueda y aplicación de los conocimientos adquiridos. Estas actividades tendrán una duración aproximada de dos horas por semana.

Inversión

Rubro	Inversión
Matrícula	₡ 40.800
I Módulo	₡ 198.000
II Módulo	₡ 198.000
III Módulo	₡ 198.000
Derechos de graduación	₡ 15.300
Total	₡ 650.100

Precio incluye el 2% del IVA

Información General:

- El monto incluye instrucción especializada y el material de apoyo para el desarrollo de cada uno de los cursos.
- Por ninguna causa se realizarán devoluciones de su inversión, independientemente si se ha iniciado o no el programa matriculado.
- **Antes de realizar el pago, verifique que los datos de la factura estén correctos** (nombre, número de cédula y, si aplica, la información de la empresa). Una vez emitida la factura por FUNDATEC, **no se realizarán modificaciones u anulaciones bajo ninguna excepción**.



Contáctenos



www.tec.ac.cr/actualizacion-empresarial



+506 7030-0280



actualizacion-ae@tec.ac.cr



[Inscribase Aquí](#)

