



PRESENCIAL



**MARKETING Y COMUNICACIÓN**

# Growth Marketing 2026

**FECHA:** 26 de mayo



# Acerca del Curso

Las organizaciones enfrentan un entorno cada vez más competitivo y volátil con consumidores exigentes, disruptión de tecnologías y cambios regulatorios en el uso de datos. Por ende, las campañas de marketing deben apuntar a ser integrales desde su gestación para lograr un crecimiento del negocio.

Este programa busca desarrollar una mentalidad de crecimiento y experimentación para diseñar estrategias avanzadas de Growth Marketing con el uso aplicado de tecnología, especialmente IA. El foco está en optimizar funnels, probar con datos, automatizar procesos y utilizar modelos analíticos para acelerar la adquisición y retención de clientes.

El enfoque práctico combina marcos conceptuales con dinámicas, laboratorios y desafíos aplicados a contextos reales.

## RELATOR



### Hussam Sufan

CEO de SearchBrand.ai y Raisy  
Cofundador de Unlearni

Consultor, emprendedor y docente con más de una década de experiencia asesorando a CEO y equipos directivos en estrategias de crecimiento empresarial. Ha liderado iniciativas en empresas como MACH, Cabify, Examedi y Cencosud. Es mentor en Start-Up Chile y profesor en la Universidad Adolfo Ibáñez y The Valley Digital Business School. Su enfoque combina inteligencia artificial, cocreación y gestión de proyectos con impacto positivo en el ecosistema emprendedor.

## RELATORA



### Javiera Sánchez

Fundadora de Growild y Women in Growth LATAM

Periodista con minor en Economía y Finanzas y Máster en Growth Hacking y Marketing Automation.

Cuenta con más de 14 años de experiencia liderando estrategias de crecimiento en empresas de tecnología, telecomunicaciones, medios, aseguradoras, retail y marketplaces.

Es docente en Unlearni, MIOTI Tech & Business School, UAI Corporate y la Escuela de Postgrado de la Universidad Adolfo Ibáñez, donde diseñó el primer programa universitario de Growth Marketing en Chile

## RELATOR



### Thomas Vidaurre

Founder & Head Instructor en Prodeo

Ingeniero industrial de la Universidad Mayor con más de 12 años de experiencia como líder de equipos de producto, diseño y tecnología en empresas de Latinoamérica.

Ha trabajado como líder en gestión de productos en empresas tecnológicas como WOM, Dafiti, Nubox, Globant y Hunty.

Es profesor en Unlearni y Unegocios FEN de la Universidad de Chile y fundador del podcast "No es Producto de una Casualidad".

# Objetivos Generales

Desarrollar competencias prácticas en Growth Marketing, experimentación y uso de inteligencia artificial para maximizar el impacto y la eficiencia de las estrategias de crecimiento en contextos competitivos.

# Objetivos Específicos

**Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de:**

1. Comprender y aplicar frameworks de Growth Marketing: AARRR y North Star Metric.
2. Diseñar y priorizar experimentos de crecimiento basados en datos.
3. Optimizar el funnel de adquisición, activación, retención y monetización.
4. Integrar inteligencia artificial en procesos de segmentación, creatividad y automatización.
5. Analizar métricas clave como CAC, LTV, retención y elasticidades de marketing.
6. Escalar experimentos de crecimiento mediante tecnologías emergentes y automatización.

# Dirigido a

Profesionales de marketing, innovación, producto y equipos comerciales que buscan impulsar el crecimiento de sus organizaciones mediante metodologías de experimentación y el uso estratégico de tecnologías emergentes.

# Contenido del Curso

## MODULO 1

### Mentalidad Growth y cultura de experimentación

- Qué es Growth Marketing y su relevancia en 2026
- Framework AARRR y North Star Metric
- Dinámica: definición de hipótesis y métricas estrella

## MODULO 2

### Datos, IA y optimización del funnel

- Estrategias cookieless y first-party data
- IA como copiloto para segmentación y creatividad
- Dinámica: diseño de un experimento con IA

## MODULO 3

### Retención, PLG y loops de crecimiento

- Estrategias para aumentar CLV y reducir la tasa de abandono (churn)
- Product-Led Growth aplicado a servicios y B2B
- Dinámica: mapeo de onboarding y diseño de un loop de crecimiento

## MODULO 4

### Medición, MMM y escalamiento de experimentos

- Métricas clave: CAC, LTV, retención y North Star Metric
- Introducción a Marketing Mix Modeling
- Laboratorio: simulación de elasticidades

## MODULO 5

### IA generativa y automatización creativa

- Uso de IA para anuncios, emails y landing pages
- Herramientas: Copilot, ChatGPT, Midjourney y Runway
- Dinámica: creación de una campaña completa con IA

## MODULO 6

### Growth hacking con IA y tecnologías emergentes

- IA para predicción de tendencias y pricing
- Automatización de experimentos
- Integración con herramientas no-code y APIs

# Metodología

El curso se desarrolla mediante una metodología expositiva, analítica y aplicada, orientada a la experimentación y al aprendizaje que comprende:

- Presentación de marcos conceptuales y tendencias actuales en Growth Marketing.
- Dinámicas colaborativas para definición de hipótesis y métricas.
- Laboratorios prácticos con uso de IA y herramientas digitales.
- Ejercicios aplicados al diseño, medición y escalamiento de experimentos.

La metodología está diseñada para que los participantes construyan soluciones accionables durante el desarrollo del programa.

# Beneficios

- Desarrollar habilidades clave en Growth Marketing y experimentación.
- Integrar inteligencia artificial generativa y analítica en estrategias de crecimiento.
- Aplicar aprendizajes a través de laboratorios y dinámicas prácticas.
- Diseñar soluciones accionables orientadas a adquisición, retención y escalamiento.

**Resultado esperado:** Al finalizar el curso, los participantes contarán con herramientas prácticas para diseñar, medir y escalar estrategias de crecimiento basadas en datos, experimentación continua e inteligencia artificial, fortaleciendo su capacidad de generar impacto real en el negocio.

# **Acerca de la Academia ICARE**

En ICARE creemos que el crecimiento sostenible de Chile comienza con el crecimiento de sus personas.



*“En ICARE tenemos una convicción profunda: cuando las personas crecen, Chile crece. Y la Academia ICARE existe para acelerar ese crecimiento y acompañarte en ese camino”.*

**Bernardita Errázuriz**

Directora de Academia ICARE

En **ICARE** creemos que el crecimiento sostenible de Chile comienza con el crecimiento de sus personas.

La **Academia ICARE** materializa esta convicción a través de una propuesta formativa orientada a fortalecer la excelencia empresarial y contribuir activamente al desarrollo del país.

Nuestros programas de educación continua están diseñados para profesionales y líderes que buscan actualizarse, reflexionar y actuar en contextos complejos y cambiantes. Los cursos de la **Academia ICARE** se caracterizan por ser ágiles, flexibles y pertinentes, transformando capacidades en acción y aprendizajes en impacto, e impulsando procesos donde la tecnología y la dimensión humana se potencian de manera integrada.

Este curso forma parte de la **vertical Marketing y Comunicaciones**, cuyo propósito es desarrollar estrategias de marketing y comunicación que integren datos, relato y propósito, permitiendo a las organizaciones construir marcas coherentes, reputaciones sólidas y relaciones de confianza con sus audiencias clave.

# Información General

**FECHA DE INICIO**  
Martes  
26 mayo

**FECHA DE TÉRMINO**  
Martes  
2 junio

**DÍAS**  
Martes y  
Jueves

**HORARIO**  
14:30 a 18:30  
horas

**DURACIÓN**  
12 horas  
3 sesiones

**MODALIDAD**  
Presencial

**VALOR GENERAL**  
\$360.000

**VALOR SOCIO**  
\$252.000

**DESCUENTO:** 10% de descuento por 5 o más inscripciones

**+Info**

DIRECCIÓN: El Golf 40, Piso Zócalo. Las Condes. Santiago - Chile

TELÉFONOS: +56 2 2280 5329 / +56 2 2280 5311 / +56 9 3185 8710

MAIL: [seminarios@icare.cl](mailto:seminarios@icare.cl)

WEB: [www.icare.cl/academia](http://www.icare.cl/academia)



Las actividades de la Academia ICARE no son conducentes al otorgamiento de un título o grado académico. El inicio del programa estará sujeto a un número mínimo de participantes. En caso de no alcanzarse, ICARE se reserva el derecho de suspender su realización.