

 PRESENCIAL



MARKETING Y COMUNICACIÓN

Humarketing Para Crecer



FECHA: 26 de mayo

Acerca del Curso

Las organizaciones enfrentan un entorno cada vez más competitivo y volátil con consumidores exigentes, disrupción 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 Unlearn

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.

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 Unlearn 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

WEB: 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.