



**DIPLOMADO EN**  
**DIRECCIÓN DE COMUNICACIONES Y**  
**RELACIONES PÚBLICAS**

# ÍNDICE

DESCRIPCIÓN Y OBJETIVO .....	2
A QUIÉN VA DIRIGIDO .....	2
METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN .....	3
PLAN DE ESTUDIOS .....	4
FACILITADORES .....	9
CERTIFICADO .....	12
INVERSIÓN Y FORMAS DE PAGO .....	13
FORMULARIO INSCRIPCIÓN .....	14
CONTACTO .....	15

## DESCRIPCIÓN:

De los comunicadores de empresa se esperan operaciones innovadoras y de calidad, a través de actividades que estén en sintonía con las diferentes dinámicas empresariales. Quienes operan en el sector deberán, estar capacitados para afrontar las actividades más innovadoras de Relaciones Públicas, no sólo en el ámbito de comunicación de producto, sino también en el ámbito institucional.

En este diplomado se busca que la formación combine el estudio de las relaciones internas, áreas clásicas, y aquellas áreas más innovadoras de las relaciones Públicas como relaciones con los medios, la planificación de medios, así como las relaciones de la empresa con el entorno con el fin de crear opinión favorable.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO:

Profesionales que trabajen en el ámbito de las relaciones públicas y que deseen formarse para adaptarse a los cambios actuales. Directivos responsables de las áreas de relaciones públicas.

Profesionales que trabajen en consultorías o en agencias de comunicación, administración pública, organizaciones culturales, personas con posibilidad de ejercer en un futuro funciones relacionadas y todo profesional que desee, incorporar a sus estudios los conceptos, la metodología y las técnicas relacionadas con las relaciones públicas, comunicación empresarial e imagen corporativa.



## METODOLOGÍA:

Este programa consta de 75 horas divididas en 5 módulos y, conferencias de 3 horas entre módulos. Se emplearán, para formar y actualizar a los participantes:

- Cátedra participativa
- Estudio de casos
- Lecturas sobre los temas tratados
- Discusiones e intercambios de experiencias de los participantes
- Asesoría personalizada, durante el desarrollo del programa, específicamente durante la elaboración del plan de relaciones públicas
- Consultas vía E-mail

## EVALUACIÓN:

Para fines de evaluar el aprendizaje de los participantes se usarán prácticas alusivas a cada módulo y una gran práctica final que consiste en la elaboración de un plan de relaciones públicas el cual, es imprescindible para obtener el certificado del diplomado.

# PLAN DE ESTUDIO:

## **Módulo I:** Relaciones públicas como herramienta de gestión

En este módulo pretendemos crear conciencia de que las áreas de relaciones públicas deben formar parte del plan estratégico, que la misma es subordinada de la alta dirección y no una subsidiaria de otros departamentos. Se hace énfasis en el rol del relacionista público y la gran responsabilidad que conlleva dicha posición

Temas:

- ¿Qué son las relaciones públicas?
- Características de las relaciones públicas
- El reto de las relaciones públicas
- Importancia de las relaciones públicas en las empresas
- Relaciones públicas Vs. publicidad
- Relaciones públicas Vs. marketing público (externo e interno)
- La naturaleza del público en las relaciones públicas
- Formación de imagen
- Componentes de la imagen
- Clasificación de la imagen
- Tendencia de las relaciones públicas
- Herramientas de relaciones públicas
- La opinión pública

### **Líderes de opinión**

- Propaganda

### **Funciones de las Relaciones Públicas**

- El Relacionista Público
- Perfil profesional

### **Relaciones Públicas en diferentes instituciones**

- Sector Educativo
- Instituciones sin fines de lucro

# PLAN DE ESTUDIO:

## **Módulo II:** Oratoria y maestría de ceremonia

Lograr que los participantes desarrollen habilidades que faciliten el hablar correctamente en público, manejando asertivamente las emociones (miedo escénico) al realizar presentaciones orales efectivas.

### Temas

- La oratoria
- Preparación del orador
- Dominio escénico
- El discurso
- La improvisación
- Lenguaje del cuerpo
- Técnicas en articulación y pronunciación
- Maestría de ceremonia
- El poder de la palabra
- Como conducir una reunión de manera efectiva

# PLAN DE ESTUDIO:

## **Módulo III:** Relaciones con los medios de comunicación

Al finalizar el módulo el participante podrá:

- Definir estrategias de colocación acorde a su empresa
- Identificar la prensa especializada según la naturaleza de su empresa
- Redactar correctamente una nota de prensa
- Convocar adecuadamente los medios de comunicación
- Organizar actividades dirigidas a la prensa

Temas

- Relaciones con los medios de comunicación
- Redacción de nota de prensa y seguimiento adecuado
- Convocatoria a los medios
- Elaboración de press kit
- Generando reportajes y entrevistas
- Conferencia de prensa
- Famtrip
- Media tours

# PLAN DE ESTUDIO:

## **Módulo IV:** Comunicación estratégica en el ámbito empresarial y personal

Conocer y practicar el proceso de diseño y elaboración de estrategias de comunicación corporativa utilizado para los diferentes grupos de interés.

### Temas

- ¿Qué comunicamos?
- Comunicación de forma estratégica
- Identidad e imagen. ¿Quién es la empresa y cómo la perciben los demás?
- Comunicación interna para una cultura empresarial distintiva
- Comunicación externa en la vinculación con otros grupos de interés
- Planificación de la comunicación estratégica
- Gestión de la comunicación en situaciones de crisis

# PLAN DE ESTUDIO:

## **Módulo V:** Elaboración del plan de relaciones públicas

Toda organización, ya sea pública o privada necesita conocer los diferentes públicos con los que se relaciona por lo que definir un plan estratégico permanente en el tiempo le permitirá posibilitar una buena imagen de la compañía logrando así obtener un posicionamiento estratégico que le permita ser altamente competitiva. En este módulo proporcionaremos las herramientas necesarias para desarrollar planes de Relaciones Públicas eficaces tomando como base los conocimientos de los módulos anteriores.

### Temas

- Etapas del plan de RRPP
- Análisis de hallazgos del proceso de investigación
- FODA
- Diagnóstico
- Imagen interna
- Imagen externa
- Formulación de objetivos por tipos de target
- Estrategias aplicadas
- Plan de acción
- Como implementar un plan de Relaciones Públicas
- Evaluación

# FACILITADORES:

## MERCEDES AMARILIS SIMÓN

Maestría en Marketing en la Universidad Autónoma de Santo Domingo, Postgrado en Leyes Impositivas. Experiencia docente en diferentes universidades por más de 10 años, en las áreas de Mercadeo y Relaciones Públicas.

Consultora independiente en las áreas de Marketing y Comunicación Corporativa, Especialista en Marketing Farmacéutico. Se ha desempeñado como Gerente de Promoción y Ventas, Gerente de Producto, Coordinadora de Comunicación y Gerente de Marca en diferentes empresas.

## ARIEL CUEVAS

- Comentarista Programa Deportes en la Z - Z101 (2011-2012).
- Voice Over y Co-Productor del Programa Deportes en la Z – Z101 (2011- 2012).
- Voice Over de La Cooperativa La Telefónica (2008-Actual).
- Profesor de la Escuela Nacional de Locución Prof. Otto Rivera (2000-2009).
- Conductor del segmento “Entre Palabras” Prog. Juvenil “Radio Como Yo” (2008).
- Co-productor y Voice Over Programa “Tú me dices, Yo te digo” - Quisqueya FM 96.1 (2004-2006).
- Maestro de Ceremonias del FONPER (2007-2011).
- Maestro de Ceremonias de la Cooperativa de Ferretería Americana (2010- Actual).
- Maestro de Ceremonias de Molinos del Ozama. Recertificación Puerto (2011).

## **FACILITADORES:**

### **MARIANELA FERNÁNDEZ**

Coordinadora del Programa

Maestría en Marketing, con más de 6 años de experiencia coordinando programas de diplomados y más de 12 años de experiencia docente en diferentes universidades: UNPHU, UNAD PUCMM, UNICDA Y UASD. Amplio conocimiento en planeación en materia de Marketing, Comunicación y Relaciones Públicas.

Consultora independiente en áreas de negocios, marketing y comunicación corporativa. Entre los clientes que ha trabajado son: GS Nutrition, Cientec, Vitasalud, Rodacaribe, Almacenes Gurabo y Laboratorio Lic. Gladys. Ha laborado para importantes empresas tanto locales como transnacionales, ocupando posiciones de Gerente de Marca, Gerente de Línea y Gte. de Mercado y Comunicaciones. Entre ellas GNC Live Well, Suiphar Dominicana, alta experiencia en áreas comerciales, Comunicación Corporativa y Branding.

### **CELESTE PÉREZ**

Licenciada en Comunicación Social, Universidad Católica de Santo Domingo. Gerencia de Marketing, Universidad UTE. Amplia preparación en Comunicación Corporativa y Comunicación Interna, a través de diplomados, cursos, charlas y talleres.

Vasta experiencia en organización de eventos corporativos y relación con los medios de comunicación. Trabajó como reportera del noticiario estelar “Rahintel en las Noticias”, del canal de 7. Laboró como periodista del periódico “La Noticia”.

Desde hace 14 años labora para el periódico Listín Diario. Actualmente, se desempeña como Encargada del Departamento de Relaciones Públicas. Además de las funciones propias de su posición, es la Editora de la revista “El Farolito”, órgano de comunicación institucional del grupo de comunicación, entrevista que se publica en la sección Las Sociales del importante medio informativo.

## FACILITADORES:

### ALICIA PUELLO JANSEN

Estratega en comunicación, con 19 años de experiencia profesional y 7 años en la misión docente.

Actualmente, es la gerente de Comunicación Institucional en Banco BHD León, donde lidera iniciativas en la gestión de la imagen y diseña y ejecuta las estrategias de comunicación institucional. Antes, fue gerente de comunicación institucional en Banco León donde elaboraba y ejecutaba las estrategias de comunicación corporativa, incluyendo el manejo de crisis, la RSE y la comunicación interna.

Trabajó para Newlink Group como gerente y ejecutiva de Cuentas en Newlink Communications, creando y ejecutando estrategias de relaciones públicas para clientes locales e internacionales y supervisando el área de Monitoreo. Antes, fue gerente de planificación para Sample, S.A., representante de ventas de publicidad para Olé Communications, HBO LAAS, ESPN y The Disney Company, donde elaboraba las propuestas de colocación de publicidad y funcionaba como administradora de la oficina.

Fue también Planificadora de Medios para Nandy Rivas Publicidad. Como docente, imparte las asignaturas Comunicación Corporativa, Gerencia de la Comunicación, Relaciones Públicas, Taller Monográfico y Administración del Servicio al Cliente para UNIBE y UNAPEC, a nivel de maestría. Es también facilitadora de diplomados para CIADEN, la Universidad Domingo Americano y G&A Soluciones de Capacitación.

Es Licenciada en Publicidad, tiene especialidad en Alta Gestión Empresarial y maestría en Gerencia y Productividad por la UNAPEC y un Programa de Desarrollo Ejecutivo (PDE) por Barna Business School. Asimismo, ha realizado múltiples programas de formación y capacitación en el ámbito de las comunicaciones, el liderazgo, la gestión gerencial y la docencia.



## CERTIFICADO

El certificado del diplomado Dirección de Comunicaciones y Relaciones Públicas será expedido por la Universidad Domínico Americano.

El alumno recibirá un diploma certificando la formación recibida tras superar satisfactoriamente todas las evaluaciones, prácticas y las horas del diplomado que no deben ser menor al 80% de participación.

# Inversión y forma de pago:

## El costo es de RD\$ 21,500.00

Las formas de pago admitidas son: Efectivo, Tarjeta de Crédito, Cheque de Administración y Transferencia a cuenta bancaria.

### 1. Inscripción individual:

#### A. : Pago convencional

- **50%** Inscripción
- **25%** 2da. cuota a los 30 días a partir de la fecha en que inicia el diplomado.
- **25%** 3ra. cuota a los 15 días del segundo pago

#### Nota:

Al cumplirse el mes de haber iniciado el diplomado se vence la 1era. cuota. Si se paga con retraso se pagará un cargo de un 10% del valor adeudado.

#### B. Depósito o transferencia:

- Banco Popular Dominicano  
Cuenta corriente número: 88134031

**Nota:** Enviar vía correo electrónico el voucher a: [ventas@icda.edu.do](mailto:ventas@icda.edu.do) con copia a [cobros2@icda.edu.do](mailto:cobros2@icda.edu.do). Teléfono: 809-535-0665 ext. 2321 y 2322.

#### C. Línea de crédito de FUNDAPEC:

- Llenar formulario SI-01
- Completar e imprimir formulario de solicitud de crédito en línea:  
<https://www.fundapec.edu.do/>

### 2. Inscripción Empresarial:

- a) Llenar formulario SI-01
- b) Carta compromiso de la empresa, sellada y firmada

## Coordinador:

MARIANELA FERNÁNDEZ

## Descuento:

Se dispone de descuentos aplicables en las siguientes condiciones:

### 1. Público General:

- a) 10% de descuento por pago total en efectivo o depósito en cuenta.
- b) 7.5% de descuento por pago total con tarjeta de crédito.

### 2. Público Empresarial:

- c) 5% de descuento de 3 a 5 participantes
- d) 10% de descuento de 6 a 10 participantes
- e) 15% de descuento de 11 participantes en adelante

**“PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS”**

# FORMULARIO INSCRIPCIÓN



## FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN Y SOLICITUD DE CRÉDITO SI-01

A CREDITO SI ( ) NO ( )

PAGADO POR EMPRESA SI ( ) NO ( )  
% QUE PAGA LA EMPRESA \_\_\_\_\_ % RD\$ \_\_\_\_\_

FACTURAR A LA EMPRESA		RNC		FECHA DE INSCRIPCIÓN / /	
NOMBRES		APELLIDOS		NIVEL ACADEMICO ALCANZADO	
CEDULA O PASAPORTE - -	SEXO FEM. ( ) MASC. ( )	FECHA NACIMIENTO / /		LUGAR DE NACIMIENTO	
ESTADO CIVIL SOLTERO ( ) CASADO ( )	TELEFONO RESIDENCIAL ( ) -	CELULAR / BEEPER ( ) -		E-MAIL	
DIRECCION ACTUAL		LOCALIDAD		TRABAJA SI ( ) NO ( )	
NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA		PERSONA DE CONTACTO/ PAGO		DIRECCION DE EMPRESA	
CARGO ACTUAL	DEPARTAMENTO	TELEFONO (S) EMPRESA ( ) -		EXTENSION ( ) FAX ( ) -	
HA PARTICIPADO ANTERIORMENTE EN OTROS CURSOS DE UNICDA SI ( ) NO ( )		NOMBRE CONYUGE O PARIENTE		TELEFONO CONYUGE O PARIENTE ( ) -	
FACTURA O CARTA AUTORIZADA DE EMPLEADOR SI ( ) NO ( )		PORQUE MEDIO SE ENTERO DE ESTE CURSO			
PROGRAMA					
TITULO DEL DIPLOMADO O CURSO				GRUPO	
DURACION	HORARIO-DIAS	FECHA INICIO / / 20		FECHA TERMINO / / 20	

### PARA USO EXCLUSIVO DE UNICDA

COSTO TOTAL DEL DIPLOMADO O CURSO RD\$		COSTO A PAGAR POR INSCRIPCIÓN RD\$		BALANCE PENDIENTE A PAGAR RD\$	
MODALIDAD DE PAGOS	1ERA CUOTA RD\$	2DA CUOTA RD\$			
FECHA DE PAGOS	1RA / / 20	2DA / / 20			
POLITICA DE REEMBOLSO Y COMPROMISO DE PAGO					
Se devolverá el dinero que pague el participante solamente en el caso de que el curso o diplomado sea cancelado.			COMPROMISO DE PAGO: Me comprometo a pagar en las fechas indicadas y los montos estipulados en este formulario. En caso de faltar, autorizo a cancelar mi derecho de seguir participando en clases.		
FIRMA DEL PERSONAL DE UNICDA Y/O CENTRO DE GERENCIA		FIRMA DEL PARTICIPANTE		FIRMA AUTORIZADA POR REGISTRO	

# CONTACTO:

## Información adicional e inscripción

Universidad Domingo Americano

**Web:** [www.unicda.edu.do](http://www.unicda.edu.do)

**Twitter:** @ElDominico

**Facebook e Instagram:**

@unicdard

**Tel.:** 809-535-0665 opción 3

**Flotas:** 829-417-1464 / 829-748-5144  
829-748-5145 / 809-390-5571

**Email:** [ventas@icda.edu.do](mailto:ventas@icda.edu.do)

Av. Abraham Lincoln #21. Santo Domingo,  
República Dominicana

