



ExEd
Executive
Education



MÓNICA HERRERA
ESCUELA DE CREATIVIDAD ESTRATÉGICA

micro credencial

BEYOND GOOGLE: CÓMO APARECER EN BÚSQUEDAS CON IA





Taller de:

BEYOND GOOGLE:

Cómo aparecer en búsquedas con IA

El programa capacita a equipos de marketing, ventas y desarrollo web para afrontar la transición hacia motores de respuesta con IA (como ChatGPT, Gemini o Google AI Overviews), donde los clics ya no están garantizados.

A través de talleres prácticos, los participantes aprenden a diagnosticar la visibilidad real de su sitio, solucionar barreras técnicas, aplicar datos estructurados y entender los criterios de citación de cada plataforma, permitiendo a los líderes supervisar con criterio y a los técnicos ejecutar con precisión para no perder relevancia digital.



Perfil del participante

Gerentes y directores de Mercadeo, Gerentes comerciales y de ventas, Directores y coordinadores de Tecnología, Desarrolladores web front-end y full-stack, Content managers, editores web y administradores de CMS, Especialistas y consultores digitales, Fundadores, emprendedores y dueños de negocio, Responsables de comunicación institucional.



Objetivos

- Diagnosticar con evidencia la visibilidad real del sitio en buscadores tradicionales como en motores de IA.
- Corregir las barreras técnicas de indexación y arquitectura que bloquean tu contenido.
- Implementar datos estructurados para validar tu marca ante buscadores y modelos de IA.
- Adaptar la estrategia a los criterios específicos cada plataforma de IA.
- Optimizar contenido clave para que la IA lo recupere y cite en sus respuestas.
- Evaluar con criterio tácticas, agencias y cambios de algoritmo, evitando prácticas riesgosas.
- Definir KPIs post-clic y un protocolo para reportar avances de visibilidad a la dirección.

Período formativo

Del 7 de Noviembre al 21 de Noviembre

Modalidad: Semipresencial

Horario presencial de 8:00 am a 12:00 md

Horario virtual de 6:00 pm a 8:00 pm

- Sesión 1: Sábado 07 de noviembre - presencial
- Sesión 2: Jueves 12 de noviembre - virtual por ZOOM
- Sesión 3: Jueves 19 de noviembre - virtual por ZOOM
- Sesión 4: Sábado 21 de noviembre - presencial



Ubicación : Avenida Dr. Manuel Gallardo 3-3, Santa Tecla



Cupos limitados



Duración: 12 horas



Inversión: \$550.00

**En inscripciones de 2 o más personas
25% de descuento**

Requisitos de aprobación:

El participante debe contar con al menos un 90% de participación y cumplir con actividades prácticas para obtener el diploma.

Para más información contacte a ExEd:



+503 6009-7401



kbaires@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education

CONTENIDO DEL PROGRAMA

MÓDULO 1 | RUPTURA DE SESGOS Y EL NUEVO MAPA DE LA BÚSQUEDA

- Demostración en vivo: consultas de la industria de los participantes en motores generativos, y quién resulta citado
- Los ocho mitos más costosos de los equipos de desarrollo y de contenido
- Cadena clásica: rastreo, renderizado, indexación y ranking
- Cadena generativa: recuperación, fragmentación, fundamentación (grounding) y citación
- Rastreadores deterministas frente a agentes generativos; query fanout y la realidad de "cero clics"

MÓDULO 3 | INTENCIÓN DE BÚSQUEDA, ARQUETIPOS DE PÁGINA Y E-E-A-T

- Tipos de intención de búsqueda y su traducción a formatos de página
- Arquetipos de página y bloques de construcción reutilizables
- Agrupación temática (topic clusters) y cobertura completa de una necesidad
- E-E-A-T: qué constituye evidencia verificable y qué es declaración vacía
- Por qué el organigrama de la empresa no debe ser el mapa del sitio

MÓDULO 2 | INDEXABILIDAD, RENDERIZADO Y ARQUITECTURA

- Qué bloquea: robots.txt, meta robots, encabezados HTTP, autenticación y muros de pago
- Qué duplica: canónicas, parámetros, paginación y variantes de URL
- Qué se pierde: contenido dependiente de JavaScript y el costo del renderizado del lado del cliente en recuperación generativa
- Arquitectura de información, jerarquía de URLs y enlazado interno
- Sitemaps, códigos de estado y gestión de contenido obsoleto
- Núcleo semántico del HTML: encabezados, listas y tablas, y su efecto en la fragmentación

MÓDULO 4 | TRADUCCIÓN COMERCIAL Y ASIGNACIÓN DEL DIAGNÓSTICO

- Cómo redactar un requerimiento técnico que el equipo de desarrollo pueda ejecutar y el área comercial pueda verificar
- Impacto de negocio de cada tipo de hallazgo: prospectos, tráfico calificado y reputación de marca
- Instrucciones del diagnóstico: inventario de URLs, cobertura en Search Console y prueba de citación inicial en cinco plataformas de IA
- Clasificación por carril: sitio nuevo, sitio pequeño (menos de 100 URLs) o sitio grande (sección acotada)

Para más información contacte a ExEd:

☎ +503 6009-7401

✉ kbaires@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education

CONTENIDO DEL PROGRAMA

MÓDULO 5 | CLÍNICA DE DIAGNÓSTICOS

- Revisión comentada de las fichas de diagnóstico entregadas
- Patrones comunes detectados en el grupo y su causa raíz
- Lectura correcta de los informes de cobertura y de los resultados del rastreo
- Resolución de bloqueos de acceso y ajuste de alcance por carril

MÓDULO 7 | EL ECOSISTEMA DE IA: CÓMO PIENSA Y CITA CADA PLATAFORMA

- Matriz de cuatro ejes aplicada a cada plataforma: origen del índice, agentes de rastreo y su control, criterio de selección de fuentes y superficie de citación
- Google: AI Overviews y AI Mode, y la descomposición de consultas (query fanout)
- ChatGPT (OpenAI), Claude (Anthropic), Perplexity, DeepSeek, Copilot y Gemini: qué prioriza cada uno
- Control de acceso: robots.txt por agente, llms.txt y la diferencia entre rastreo para entrenamiento, para índice de búsqueda y por consulta del usuario

MÓDULO 6 | ENTIDAD DE MARCA, DATOS ESTRUCTURADOS Y AUTORIDAD DIGITAL

- Qué es una entidad y por qué una marca puede ser invisible aunque su sitio esté indexado
- Mapa de entidad: identificadores, perfiles oficiales, consistencia de datos.
- Tipos de Schema según arquetipo: Organization, Article, Product, Service, FAQ y LocalBusiness
- Implementación en JSON-LD sobre el CMS o la plantilla propia del participante
- Validación, lectura de errores y corrección
- Autoridad fuera del sitio: menciones, PR digital y coherencia de marca en fuentes de terceros

MÓDULO 8 | ESCRIBIR PARA RECUPERACIÓN POR FRAGMENTOS

- Revisión comentada de las fichas de diagnóstico entregadas
- Patrones comunes detectados en el grupo y su causa raíz
- Lectura correcta de los informes de cobertura y de los resultados del rastreo
- Resolución de bloqueos de acceso y ajuste de alcance por carril

Para más información contacte a ExEd:

☎ +503 6009-7401

✉ kbaires@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education

CONTENIDO DEL PROGRAMA

MÓDULO 9 | DESINFORMACIÓN, ACTUALIZACIONES DE ALGORITMO Y EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

- Anatomía de la desinformación en SEO y GEO: correlación presentada como causalidad, casos no replicables y promesas de posicionamiento garantizado
- Qué dicen efectivamente las directrices oficiales y cómo leerlas
- Cómo auditar una propuesta de agencia o proveedor de GEO: preguntas clave y señales de alerta antes de comprometer presupuesto
- Prácticas de riesgo: contenido masivo sin valor, manipulación de citaciones, data poisoning e inyecciones indirectas de prompts

MÓDULO 11 | PLAN DE VISIBILIDAD DE 90 DÍAS Y SUSTENTACIÓN

- Priorización por impacto comercial y esfuerzo de implementación
- Asignación de responsables, dependencias con el equipo de desarrollo y ventanas de ejecución
- Proyección de resultados esperados y qué se puede prometer con honestidad
- Sustentación individual de 5 minutos y crítica cruzada entre pares
- Hoja de ruta de actualización: cómo mantenerse vigente en un campo que cambia cada trimestre

MÓDULO 10 | MEDICIÓN POST-CLIC Y PROTOCOLO DE CITACIÓN

- Por qué el ranking dejó de ser el KPI principal
- Indicadores de visibilidad generativa: frecuencia de citación, participación de voz por consulta y tráfico referido desde plataformas de IA
- Configuración de segmentos de referencia de IA en analítica
- Diseño del protocolo: set fijo de consultas, frecuencia, múltiples plataformas y evidencia fechada
- Cómo reportar avance de visibilidad ante un comité gerencial

Para más información contacte a ExEd:

☎ +503 6009-7401

✉ kbaires@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education

Impartido por:

JUAN JOSÉ ARGUELLO

Licenciado en Comunicación y Estrategia Digital, con más de 11 años liderando operaciones de marketing digital y posicionamiento web para empresas B2B en El Salvador, Guatemala y mercados internacionales. Su experiencia integra producto, marketing y ventas: dirige, junto a las áreas comerciales, el posicionamiento competitivo, la priorización de categorías y la arquitectura de ecosistemas Martech que habilitan el crecimiento de los equipos de venta.

Ha diseñado e implementado estrategias de SEO, modelos Go-to-Market digitales y procesos de venta bajo esquemas de RevOps para empresas B2B de la región. En los últimos doce meses, su equipo generó cerca de US\$33 millones en pipeline comercial a través de los sitios web de sus clientes y alcanzó a más de un millón de personas en búsqueda.

Su empresa, Nonica Studio, es pionera en Centroamérica en soluciones de Optimización para Motores Generativos (GEO), acompañando a equipos directivos en la transición hacia un ecosistema donde la visibilidad de una marca ya no depende del clic, sino de ser reconocida y citada como fuente por los sistemas de inteligencia artificial.

Director Comunicación y
Estrategia Digital | Co-fundador
de Nonica Studio

 [juanjo-arguello](#)

Para más información contacte a ExEd:

 +503 6009-7401

 kbaires@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education



EDUCACIÓN EJECUTIVA EN LA MÓNICA HERRERA

En la Escuela Mónica Herrera, a través de nuestra unidad de Executive Education, generamos competencias gerenciales de vanguardia y experiencias disruptivas mediante programas de capacitación en modalidad abierta y modalidad corporativa (cerrada o in-house). Con una gran trayectoria en la diversidad de experiencias de aprendizaje, potenciamos la autonomía en una experimentación constante hacia la innovación.

Modalidades de capacitación:

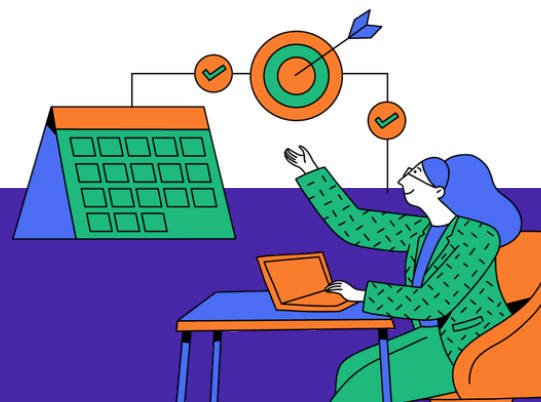
Abierto:

Contamos con programas de formación profesional adaptados a las necesidades y objetivos de negocio de las organizaciones en campos como: marketing y comunicaciones, innovación y metodologías ágiles, liderazgo, estrategia y negocios.

Corporativa:

Programas cerrados o in-house, diseñados específicamente para las necesidades de cada organización.

**“SOMOS UN HUB GENERADOR DE CONOCIMIENTOS,
COMPETENCIAS Y HABILIDADES GERENCIALES”.**



Para más información contacte a ExEd:

☎ +503 6009-7401

✉ kbaires@monicaherrera.edu.sv



ExEd
Executive
Education