

Curso de
**MARKETING Y
CLIENTE DIGITAL**





Duración: 100 horas. 4 meses.



Precio total: 700 €



Bonificable para empresas por FUNDAE hasta el 100%. La contratación de la formación bonificada supone un 10% adicional al precio del programa, importe que también es bonificable. Ayudamos a tu empresa a gestionarla.

Dirigido a

Trabajadores que deseen mejorar sus competencias profesionales y digitales.

Todas aquellas personas, emprendedores o estudiantes, que quieran adquirir o ampliar sus conocimientos en la materia y su aplicación en el ámbito empresarial y laboral.

No se requiere cumplir ningún requisito previo para realizar esta formación.

Ventajas de formarte con nosotros

- Título de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid
- Formación bonificable por FUNDAE hasta el 100%
- Metodología 100% online, 24/7
- Formación práctica y visión empresarial
- Club Alumni

Metodología

La modalidad **online** aporta una serie de ventajas y beneficios a la hora de formarse, dado que el ritmo de aprendizaje lo marcarás tú.

Tendrás más libertad para organizar tu tiempo como mejor te convenga, tendrás plena flexibilidad y podrás compaginar los estudios con el trabajo, familia, etc. **Eliges cómo, dónde y cuándo estudiar**, solo necesitarás tener una conexión a Internet.

Además, como todo se hace en nuestro **Campus Virtual**, no tendrás que desplazarte a ningún lado para estudiar.

Como alumn@ contarás con el **acompañamiento de un equipo de docentes expertos** en las diferentes materias y en la enseñanza digital, que estarán a tu entera disposición en todo momento para ayudarte, guiarte y atenderte en cualquier duda o consultas que tengas.

El programa cuenta con diferentes **clases virtuales o encuentros en tiempo real (3-4 sesiones)** con el equipo docente para facilitar el contacto directo alumno-profesor permitiendo una perfecta transferencia del Know How de forma bidireccional.

A lo largo del curso se facilitará toda la documentación para el estudio, junto con ejercicios y actividades prácticas, además de diferentes pruebas de evaluación continua.

¿Por que estudiar este Programa?

En la era digital actual, el marketing se ha convertido en un factor clave para el éxito de cualquier negocio. Este programa te brindará conocimientos y habilidades avanzadas para crear estrategias efectivas en el entorno del marketing digital y el cliente digital.

Durante el curso, explorarás diversas áreas temáticas que abarcan desde las redes sociales hasta el branding, el customer experience, el social selling y el posicionamiento web.

Comenzaremos analizando la importancia de las redes sociales y aprenderás a desarrollar una estrategia social media sólida. Exploraremos las principales plataformas, y descubrirás cómo publicar en la red social adecuada según tu público objetivo y objetivos. También exploraremos las funciones del community manager y aprenderás cómo evaluar el rendimiento de tus estrategias y estar al tanto de las últimas tendencias.

Otro aspecto fundamental será la estrategia de contenido digital. Aprenderás a generar confianza a través de tus acciones digitales y a desarrollar un plan de marketing efectivo. Analizaremos diferentes medios y tácticas para mejorar constantemente y adaptarnos al consumidor digital en constante evolución.

La monitorización y escucha activa en las plataformas digitales serán elementos clave en tu estrategia de marketing para aprovechar al máximo las conversaciones y medir el retorno de inversión (ROI) de tus acciones.

Para complementar tus habilidades, también te enseñaremos a crear tu propio blog utilizando el CMS WordPress y abordaremos el posicionamiento web, donde exploraremos conceptos clave de SEO, keywords, enlaces y técnicas para mejorar la visibilidad de tu sitio web en los motores de búsqueda.

¡Aprovecha esta oportunidad para desarrollar tus habilidades digitales y alcanzar el éxito en el mundo empresarial!

Programa

1. SOCIAL MEDIA STRATEGY

- Contexto social media
- Redes sociales más utilizadas y datos de uso: Facebook, Instagram, Tiktok, Pinterest, Youtube, LinkedIn y Snapchat.
- ¿En qué red social es mejor publicar según tu público y tus objetivos?
- Funciones del community manager
- ¿Qué esperan los usuarios de las redes sociales?
- Estrategia social media en 6 Pasos: el contenido más eficaz
- ¿Cómo sabemos si está funcionando la estrategia?
- Tendencias

2. ESTRATEGIA DE CONTENIDO DIGITAL

- El contenido digital: la confianza que otorgan tus acciones
- Marketing de contenidos
- Nuevo escenario: consumidor digital y últimas estrategias
- Plan de marketing: estrategia y táctica
- Medios

3. ESTRATEGIAS DE INBOUND Y OUTBOUND

- Inbound: definición y conceptos
- Por qué inbound
- Etapas de inbound marketing
- Herramientas inbound
- Marketing de permiso
- Outbound: outbound tradicional vs. Outbound 2.0
- ¿Por qué outbound?
- Inbound vs outbound
- Herramientas outbound

4. BRANDING EN REDES SOCIALES

- Branding ¿por qué es importante potenciar mi marca?
- Identidad corporativa
- Comunicación
- Las marcas más valiosas del mundo
- Posicionamiento y territorio
- Requisitos de una marca efectiva
- Estrategias: la construcción de una marca

5. MONITORIZACIÓN, ESCUCHA ACTIVA Y HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL

Conversaciones en plataformas digitales

- Acciones en redes sociales: ¿por qué importa la escucha social?
- ¿cuál es el mejor momento para publicar?
- Las mejores herramientas de escucha social: hootsuite, talkwalker, google analytics y brandwatch
- Herramientas según la red social
- ¿cómo pueden las marcas amortizar estas herramientas y aumentar su valor a través de redes sociales?
- Twitter: el mejor banco de opiniones
- Calcular el ROI (return on investment)
- Caso de éxito

6. CUSTOMER EXPERIENCE

- La experiencia de cliente
- El cliente digital
- Dimensiones
- Beneficio
- La experiencia de cliente y la marca

7. SOCIAL SELLING

¿Qué es y por qué importa el social selling?

Estrategias y buenas prácticas

Caso de éxito

Profundiza

8. CMS WORDPRESS: CREA TU PROPIO BLOG

Introducción

Paneles

Categorías

Post

Menú

Widgets

Personalización

Plugin y formularios

Redes sociales

Usuarios

9. POSICIONAMIENTO WEB

- Conceptos clave
- SEO
- Keywords
- Enlaces
- Elementos
- Técnicas
- Herramientas
- SEM vs SEO
- SEM



Cámara
MADRID

Escuela de
Negocios



Escuela de Negocios

Cámara Oficial de Comercio, Industria y
Servicios de Madrid
Calle Pedro Salinas, 11 (Zona Arturo Soria)
28043 Madrid



Contáctanos

91 538 38 65
91 538 35 71

INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS

ellearning@camaramadrid.es



www.camaramadrid.es