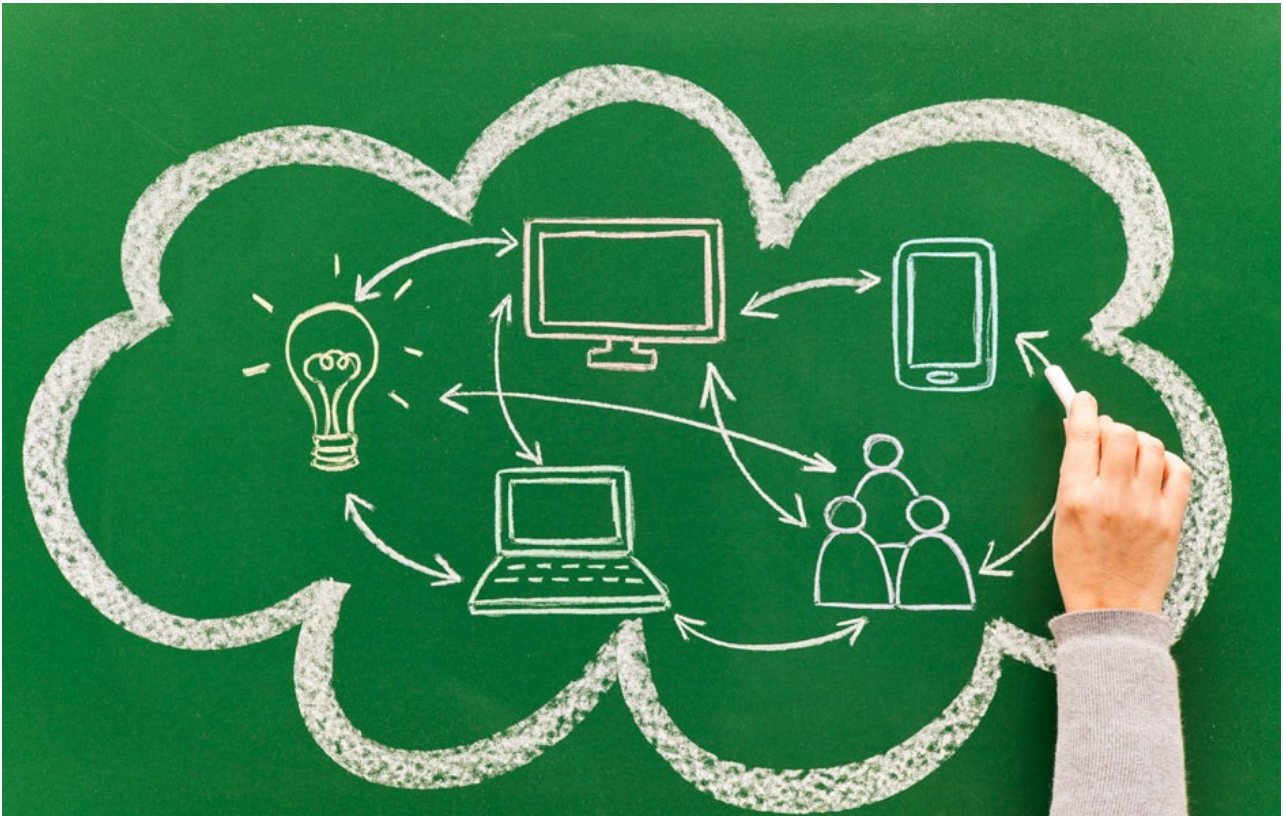


CATÁLOGO DE FORMACIÓN



CURSOS DE 4-8 HORAS DE DURACIÓN

Curso 1-. Gabinete de Comunicación 2.0. 'Gestiona tu comunicación corporativa y aprende a promocionar tu negocio en los medios'.

Duración: 4 horas.

Resumen: Aprende a crear tus propias notas de prensa, artículos, reportajes, y a relacionarte con los medios de comunicación de tu localidad para poder gozar de la popularidad y visibilidad que una Agencia de Comunicación daría a tu negocio. Gestiona tu imagen corporativa de una manera fácil y entretenida sin que te cueste más dinero.

Curso 2-. ¿Cómo atraer clientes a través de tus Redes Sociales?

Duración: 8 horas.

Resumen: En este curso aprenderás a entender cómo funcionan las redes sociales, qué beneficios puedes sacar de ellas y cómo conseguir llegar a tus clientes a través de ellas.

Aprenderás a optimizar todos tus perfiles en Redes Sociales, crearás un Plan Estratégico en Redes Sociales adaptado a tu empresa y como llevarlo a cabo en el día a día.

Con ellos podrás aumentar el número de potenciales clientes, mejorar la imagen de marca, la reputación digital, ser más visibles y ser más competitivos frente a la competencia.

Curso 3-. Aprende a crear contenido para tus Redes Sociales: Imágenes, Gifts, Infografías,..

Duración: 8 horas.

Resumen: El contenido es el motor que impulsa las redes sociales, pero la elaboración de un contenido que guste, que se comparta y que atraiga a tus potenciales clientes no siempre es fácil. Te enseñaremos herramientas de edición de imágenes, de edición de vídeos, te enseñaremos a hacer gifts, infografías,...todo lo que necesitas para generar un contenido que atraiga y que enganche a tus posibles clientes.

Curso 4-. Vídeos corporativos para tu marca. Crea tus propios vídeos y gestiona tu propio canal de Youtube.

Duración: 4 horas

Resumen: Aprende de una manera sencilla y paso a paso a usar programas de edición online para



crear tus propios vídeos corporativos en los que promocionar tus servicios o productos para después difundirlos a través de Internet o usarlos en tus comunicaciones empresariales.

Curso 5-. Aprende a crear campañas de Publicidad en Facebook (Facebook Ads)

Duración: 4 horas

Concepto: ¿Tus campañas no obtienen los resultados que esperabas?. Consigue más y mejores clientes aprendiendo a realizar campañas de Facebook Ads efectivas. Aprende a crear una campaña de publicidad en Facebook desde cero y convertir los me gusta en te compro.

Curso 6-. Gestiona LinkedIn a nivel profesional.

Duración: 4 horas

Concepto: Enseñamos a crear y optimizar un perfil de LinkedIn, la principal red para hacer contactos profesionales, usa LinkedIn para la promoción de tu empresa y de ti mismo como marca personal y sácale el mayor partido a la herramienta.

Curso 7-. Domina Google Analytics

Duración: 4 horas

Resumen: Un curso introductorio a esta excelente herramienta llamada Google Analytics para quienes nunca usaron la herramienta previamente o para quienes deseen repasar algunos puntos. Con este curso aprenderás qué es Google Analytics y por qué es una herramienta tan importante en el marketing digital. Aprenderás también a crear una cuenta y como asociarla a tu sitio, a crear informes básicos, dar seguimiento a conversiones y a realizar un análisis básico a partir de los datos que ofrece la plataforma.

Curso 8-. Aprende a gestionar el Blog de tu empresa.

Duración: 6 horas

Resumen: Cada día toman más relevancia los blogs corporativos, espacios en los que las empresas y los profesionales interactúan con sus clientes y en los que muchas veces se establecen los primeros contactos con los que serán clientes un día. En este taller se imparten los conocimientos necesarios para gestionar el blog de tu marca sin necesidad de especialización en diseño web y programación, utilizando la plataforma WordPress.



Curso 9-. Crea campañas de e-mail marketing para llegar a tus clientes de manera efectiva.

Duración: 4 horas

Concepto: Con este curso te introducirás en el mundo del marketing digital, aprendiendo a sacarle partido al Email Marketing para enganchar y fidelizar tus clientes. Aprenderás a crear campañas efectivas de venta a través del correo. Construye tu base de datos de clientes y suscriptores, vengan de donde vengan: blog, página web, tienda online, linkedIn, facebook, visita física, teléfono...

Curso 10-. Curso “Elevator Pitch”: Aprende a hablar en público para vender tu negocio

Duración: 4 horas

Concepto: Con este curso te ofrecemos la más poderosa herramienta de comunicación que hay en la actualidad para todos los emprendedores que tengan una idea o un proyecto de empresa, para empresas que quieren transmitir su valor de negocio, pierde el miedo a hablar en público.



CURSOS DE 25-30 HORAS DE DURACIÓN

1- CURSO SOCIAL MEDIA MANAGER (INICIACIÓN) 25 horas formativas



CALIDAD DEL CURSO

En la sociedad moderna es fundamental el conocimiento de los nuevos medios de comunicación. Surgiendo la necesidad de utilizar estos “nuevos canales de comunicación” para dar a conocer a la empresa, sus productos, marcas comerciales, etc.

Para ello hay que dar una buena imagen online, donde se mantendrá una interacción e intensa, con el público en las distintas redes sociales.

Para ello, es imprescindible conocer las características de las relaciones con consumidores, así como los errores que por carencias en la construcción de la imagen, fallos comunicativos, desconocimiento de las influencias, etc. Con este curso se pretende dar a conocer al alumnado las tareas del Social Media Manager y ofrecer una introducción práctica al manejo de sus tareas, de forma que adquieran herramientas para mejorar la comunicación online de la empresa.

Durante el curso, en todo momento se fomentará la actitud participativa y activa del alumnado, complementado la teoría con prácticas de trabajo grupal e individual, así como facilitando material de ampliación.



COMPETENCIAS

1. Conocer las necesidades de las empresas en el Marketing Online.
2. Conocer las principales redes sociales, y saber seleccionar las redes adecuadas.
3. Saber optimizar la comunicación en las redes sociales.
4. Saber crear las redes sociales de una empresa desde cero.
5. Manejar las redes sociales y la imagen online de la empresa a base diaria.
6. Saber analizar los resultados en el tiempo mediante la Interpretación, Corrección y Activación.

CONTENIDO

BLOQUE 1: PRESENTACIÓN
1. ¿Qué es el Marketing Online?
2. ¿Qué es el Marketing en Redes Sociales?
3. ¿Qué son las Redes Sociales?
4. ¿Para qué necesita una empresa estar en Redes Sociales?
BLOQUE 2: SOCIAL MEDIA DE UNA EMPRESA
1. Estudio de nuestra empresa en Internet
2. Estado de la Web
3. Reputación Online
4. Estado de redes sociales ya existentes. Análisis calidad de fans y seguidores
5. Análisis y valoración de estrategias online pasadas
BLOQUE 3: CREACIÓN DE REDES SOCIALES Y SUS OPCIONES
1. ¿Qué tipo de Redes Sociales hay?
2. Análisis: ¿Qué redes sociales convienen a mi cliente?
3. Opciones de Página de Facebook ¿Página o perfil?
4. Opciones de Perfil Twitter
5. Opciones de Perfil LinkedIn
6. Creando Perfil Instagram
BLOQUE 4: ACCIONES DIARIAS EN REDES SOCIALES



1. Acciones diarias para Facebook
2. Acciones diarias para Twitter
3. Acciones diarias para LinkedIn
4. Acciones diarias para Instagram

BLOQUE 5: ANÁLISIS DE RESULTADOS

1. Google Analytics
2. Estadísticas de Facebook
3. Bitly
4. Estadísticas de Twitter
5. Estadísticas de LinkedIn



2-. MARKETING ONLINE Iniciación 30 horas formativas



CALIDAD DEL CURSO

El curso Marketing Online Iniciación está diseñado para componer una base teórica suficiente para que los asistentes puedan comenzar a trabajar en estrategias online para difundir y mejorar la imagen o las ventas de cualquier marca o servicio para la que trabajen. Para ello, el curso se divide en seis apartados diferenciados, que componen las ramas del Marketing Online.

COMPETENCIAS

- 1-. Dominar la rama del marketing tradicional que se aplica en los formatos online
- 2-. Aplicar las técnicas de cada una de esas ramas del marketing online a las estrategias de comunicación de una marca o servicio.
- 3-. Entender en qué consisten los vértices del marketing online

Temario:

BLOQUE 1: INTRODUCCION AL MARKETING ONLINE	
1.1.	El Plan de Marketing Online en la empresa
BLOQUE 2: POSICIONAMIENTO ORGÁNICO EN BUSCADORES (SEO)	
2.0	SEO OnPage
2.1.1.	Keywords y metaetiquetas
2.1.2.	Optimización de imágenes, enlaces y texto
2.1.3.	Otros factores
2.2.	SEO OffPage
2.2.1.	La importancia de los Backlinks
2.2.2.	Content Marketing y plan de medios sociales: generando enlaces de calidad
BLOQUE 3: SEARCH ENGINE MARKETING (SEM)	
3.1.	El modelo Pay Per Click (PPC) y el marketing de motores de búsqueda
3.2.	Visión general de Google AdWords
3.3.	Como darse de alta en AdWords
3.4.	Administración de la cuenta de Adwords
3.5.	Formatos de anuncios de Adwords
3.6.	Orientación y ubicaciones de Adwords
3.7.	Palabras clave y orientación por palabras clave
3.8.	Optimización de campañas y seguimiento de conversiones
BLOQUE 4: REDES SOCIALES	



4.0 Introducción al Marketing en Redes Sociales. Así está el panorama en España

4.1. Facebook

4.1.1. Creación y gestión de la presencia de una marca en Facebook

4.1.2. Utilización de aplicaciones en la página de Facebook

4.1.3. Cómo se utilizan las estadísticas de Facebook

4.1.4. Gestión de las herramientas publicitarias de Facebook

4.2. Twitter

4.2.1. Creación de la presencia de una marca en Twitter

4.2.2. Gestión de la presencia de una marca en Twitter

4.2.3. Herramientas de gestión de Twitter

4.3. LinkedIn

4.3.1. Configuración, uso y gestión de LinkedIn

4.3.2. Diseño y publicación de contenidos en LinkedIn

4.3.3. Creación y dinamización de grupos en LinkedIn

5.1. Instagram

4.1.1. Creación y gestión de la presencia de una marca en Instagram

BLOQUE 5: E-MAIL MARKETING



- 5.1. Diseño de contenidos para Newsletters
- 5.2. Campañas de Newsletters
- 5.3. Herramientas de elaboración de e-mails con diseño
- 5.4. Gestión de suscriptores y operativa práctica

BLOQUE 6: ANALÍTICA WEB

- 6.1. Introducción a la Analítica Web
- 6.2. Google Analytics
 - 6.2.1. Métricas de campaña
 - 6.2.2. Métricas de fuentes de tráfico

Pídenos formación a la carta sin compromiso.

Elaboramos temarios adaptados a cualquier materia dentro de la comunicación y el marketing online.

Para más información: Mar Rodríguez

629 71 46 59

Ana Belén López

636 89 64 86

