

COMM15 ESPECIALISTA EN MARKETING DIGITAL



350,00 € - 425,00 €

Este Curso COMM15 ESPECIALISTA EN MARKETING DIGITAL le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Comercio y marketing. Con este CURSO COMM15 ESPECIALISTA EN MARKETING DIGITAL el alumno será capaz de Diseñar una estrategia de marketing omnicanal de captación y crecimiento del negocio para alcanzar y superar los objetivos marcados, seleccionando los canales, formatos y medios óptimos de acuerdo con la audiencia y el producto, a través de contenidos de calidad.

Categorías: [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#), [Comercio y Marketing](#) |

INFORMACIÓN

Duración [130 h](#)
Modalidad [Online](#)

Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DISCIPLINAS Y CONCEPTOS ESTRATÉGICOS DEL MARKETING DIGITAL

1. Adquisición de los fundamentos del marketing digital.
2. Conocimiento del ecosistema, de los diferentes players y de los perfiles que componen el marketing digital.
3. Entendimiento de las claves del SEO, SEM, Display, Email marketing, Social Ads, Inbound, Programática...
4. Conocimiento de las herramientas de research y validación digital.
5. Entendimiento de los aspectos legales esenciales del marketing digital.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLAN DE MARKETING DIGITAL

1. Planteamiento del plan de marketing digital completo, efectivo y rentable y su correspondiente distribución presupuestaria por disciplinas.
2. Uso de herramientas para identificar tendencias y consumos, analizar el mercado e investigar sobre la competencia.
3. Entendimiento de la base de la analítica digital para tener nociones de cómo se generan los datos digitales y ser capaces de tomar decisiones.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIGITAL CONTENT PLAN & BRANDED CONTENT

1. Comprensión del Digital Content Plan & Branded Content.
2. Definición y uso de los clientes ideales y uso de la herramienta Buyer Persona Canvas.
3. - Ventajas de la dedicación a los clientes ideales.
4. - Generación de perfiles de clientes ideales.
5. - Cómo identificar clientes ideales.

6. - Creación de Buyer Persona Canvas.
7. Conocimiento de las fases y acciones de un Funnel de conversión.
8. - Desarrollo de un Funnel de conversión.
9. - Optimización del Funnel de conversión.
10. Aplicación de los principios del marketing en buscadores y las claves de la redacción para SEO.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCESOS, HERRAMIENTAS Y CANALES DEL INBOUND MARKETING

1. Comprensión global de los componentes de un proyecto SEO.
2. - Título de la página.
3. - Descripción de la página.
4. - Palabras Clave (en desuso).
5. - Encabezados H1, H2 y H3.
6. - Imágenes con atributos y nombre.
7. - Enlaces internos y externos con URL amigable.
8. - Evitar el uso de elementos que no indexan bien.
9. - Insertar un Sitemap XML.
10. Adquisición de los conceptos básicos de Marketing Automation.
11. - Definición de objetivos.
12. - Preparación de la implementación de un proceso de Marketing Automation.
13. - Externalización o internacionalización del Marketing Automation.
14. - Elección de un buen software de Marketing Automation.
15. Conocimiento de las estrategias y herramientas para el marketing en redes sociales.
16. Uso del email marketing.
17. Planteamiento de la analítica como herramienta para la consecución de objetivos.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARKETING EN BUSCADORES

1. Conocimiento de los elementos clave e imprescindibles de cómo se monta una campaña en cada una de las plataformas y los principales factores del posicionamiento de SEM.
2. Comprensión del diseño de una estrategia de SEM integrada en una estrategia de marketing global.
3. Dominio de los formatos publicitarios para ecommerce y marketplaces.
4. Análisis del ecosistema y funcionamiento de la Programática y Real Time Bidding.
5. Adquisición de las claves de cómo ejecutar las campañas y los soportes disponibles gracias a los datos y segmentación al detalle.
6. Aprendizaje sobre la generación de reporting de las campañas.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SOCIAL MEDIA MARKETING

1. Comprensión de la importancia del mobile marketing.
2. Dominio de los principales formatos publicitarios en redes sociales y redes publicitarias.
3. Conocimiento de los elementos clave e imprescindibles de cómo se monta una campaña en cada una de las plataformas.
4. Creación y seguimiento de las estrategias de campaña y objetivos clave (KPIs).
5. Comprensión de los nuevos canales de adquisición: plataformas, videojuegos, nuevas redes, marketing de influencers...

UNIDAD DIDÁCTICA 7. HABILIDADES Y COMPETENCIAS DE GESTIÓN, PERSONALES Y SOCIALES, PARA EL ENTORNO DIGITAL

1. Impulso de habilidades digitales:
 2. - Liderazgo participativo.
 3. - Gestión del cambio.
 4. - Inteligencia emocional.
 5. - Storytelling.
 6. - Creación de marca personal.
 7. - Comunicación y negociación en entornos digitales.
8. Comprensión de las competencias necesarias para el nuevo entorno digital:
 9. - La influencia digital.
 10. - La colaboración en el entorno.
 11. - La integración de la diversidad.
 12. - La gestión emocional.
 13. - La agilidad en toma de decisiones.
 14. - La anticipación en contextos digitales.
 15. - La flexibilidad para la transformación.
 16. - La asunción de incertidumbre y riesgos.
 17. - La elaboración, gestión y difusión de contenidos.
18. Conocimiento de las herramientas imprescindibles para:
 19. - El trabajo colaborativo.
 20. - El trabajo en remoto.
 21. - La gestión de proyectos.
 22. - Automatización de flujos de trabajo.
23. Práctica en las claves del trabajo en equipo y de la productividad en remoto.
24. Fomento del liderazgo participativo y la gestión del cambio.
25. Dominio de la comunicación y la negociación en entornos digitales.

26. Práctica del modelo de competencias para el entorno digital.

27. Elaboración y gestión de la marca personal desde la importancia del storytelling.

