



Estrategias de Marketing digital y Redes Sociales

**30 horas, del 14 de octubre al 16 de
noviembre de 2021**

Martes y jueves de 16.30h a 19.30h
BSEF. c/ Aragón, 215 1º 07008 Palma

Implantar una adecuada estrategia de marketing digital y redes sociales en sintonía con los objetivos de la empresa o proyecto resulta, hoy más que nunca, imprescindible para su consolidación, permanencia y crecimiento. El desarrollo y posterior evolución de las estrategias y presencia online de la organización o proyecto personal debe adaptarse a sus objetivos, los recursos disponibles, los cambios en el entorno y las preferencias de su público y clientes. Para ello es necesario comprender las bases de la presencia online y cómo planificar, analizar, supervisar y evaluar los resultados mediante las distintas herramientas y en base a una serie de indicadores clave.

Objetivos

Proporcionar al alumno una visión global actualizada del entorno online, las estrategias y herramientas de Marketing Digital y Redes Sociales con el fin de que pueda implementarlas y focalizarlas en su negocio o proyecto para obtener los resultados deseados.

- Conocer las bases de la planificación del marketing digital, en consonancia con los objetivos estratégicos y tácticos de la empresa o proyecto.
- Mejorar el posicionamiento orgánico de las url de la empresa o proyecto para las keywords seleccionadas en función de los objetivos.
- Sacar el máximo provecho a las posibilidades para el posicionamiento orgánico local de Mi Negocio en Google (Google My Business)
- Conocer los fundamentos de los distintos tipos de campañas de pago disponibles en Google Ads.
- Introducir los fundamentos del diseño web con WordPress.
- Obtención y análisis de los datos más relevantes y definición de los principales indicadores clave de rendimiento (KPI's).
- Saber elaborar un Plan de Social Media.
- Conocer algunas de las Redes Sociales más relevantes para la empresa, datos y estrategias (Instagram, LinkedIn y Facebook).
- Conocer las principales estrategias de Email Marketing.

Contenidos

- MÓDULO I. El Plan de Marketing Digital.
- MÓDULO II. Introducción al SEO. Posicionamiento Orgánico en buscadores.
- MÓDULO III. Introducción al SEM. Marketing PPC en buscadores (Google Ads)
- MÓDULO IV. Páginas web. Introducción CMS Wordpress.
- MÓDULO V. Google Analytics – Google Analytics 4.
- MÓDULO VI. Social Media Marketing.
- MÓDULO VII. Estrategias en Facebook, Instagram y LinkedIn.
- MÓDULO VIII. Email Marketing.

Destinatarios

El curso va dirigido a todos aquellos que deseen impulsar sus competencias en Marketing Digital y quieran implementar una estrategia integrada de Marketing Online y Redes Sociales en su empresa, proyecto o marca personal.

Será de especial interés para: Emprendedores, autónomos, profesionales, directivos, comerciales, publicistas, responsables de marketing o propietarios de negocios, con o sin presencia online, que se plantean dar el salto a internet u obtener mejores resultados optimizando la que ya tienen, mejorando la eficiencia y aprovechando todo el potencial a su alcance, tanto si se planean hacerlo personalmente como si piensan delegarlo en agencias o profesionales internos o externos.

Ponente

Rodrigo J. del Olmo Fernández. Licenciado en Sociología y en Ciencias Políticas y de la Administración por la UNED. Postgrado de Marketing Digital y Community Management (UIB). Máster de Marketing Digital y Social Media por el Instituto de Transformación Digital. Especialista en ventas y marketing digital con amplia experiencia en el mundo comercial y en el asesoramiento a organizaciones, empresas y profesionales en la implantación de estrategias digitales.

Horario

Martes y jueves de 16.30h a 19.30h.

Requisitos y/o documentación a presentar por los participantes

Los alumnos acudirán al curso con su propio ordenador portátil. Si alguno no tiene se le proporcionará uno. Unidades limitadas.

Metodología

Teórico –práctica basada en: Formación presencial, Exposición oral, respaldada por una presentación y realización de casos prácticos con conexión on line.

Titulaciones

Los alumnos al finalizar el curso recibirán un certificado acreditativo de su participación en el mismo, expedido por BSEF, empresa autorizada a tal fin.

Cuota de inscripción:

390€ (370€ para asociados a la CAEB y desempleados) antes del inicio del curso e incluye la asistencia a las sesiones y documentación. Si la empresa dispone de crédito formativo, BSEF incluye en este precio la gestión de la bonificación ante la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El pago será imprescindible para la realización de los trámites necesarios para la posterior bonificación de dichas actuaciones por parte de la empresa.

BONIFICACIÓN: Bonificable a través del sistema de bonificación de la Seguridad Social

* El importe de bonificación indicado se basa en la aplicación de baremos económicos máximos/hora/alumno regulados en el Real Decreto 395/2007. No obstante las empresas han de tener en cuenta otras variables tales como crédito disponible y porcentaje de cofinanciación privado exigido.

Lugar de realización: C/ Aragón, 215, 1ª planta. 07008 Palma de Mallorca Tel.971 70 60 08

formacion@caeb.es www.caeb.es caebformacion.com