Área Formativa: **Gestión Empresarial**

Modalidad: **e-Learning**

Inicio/Convocatoria: **Consultar web**

Duración: **30 horas –** Plazo máximo: **3 meses**

Precio: **Consultar web**

Idioma: **Español**

Especialista en Marketing Digital

Titulación:

Una vez completado el programa formativo, el alumno recibirá el título de **Especialista en Marketing Digital.**

El certificado de este curso utiliza blockchain como tecnología de certificación digital.

Este sistema de verificación, mediante la inclusión de un código QR en el documento final, permite que puedas compartir con terceros, a través de un simple enlace, toda la información de tu certificado. Esta información es validada y confirmada en el sistema inmutable de la red evitando cualquier tipo de falsificación.

Presentación:

En un mundo cada vez más digitalizado y en el que el comercio electrónico crece a un ritmo imparable, conocer y dominar el marketing digital es algo clave y estratégico para muchas empresas.

Sin embargo, no siempre es fácil prepararse para este propósito. Por una parte, esta área tiene numerosas ramificaciones tales como el copywriting, growth hacking, etc. Por otra parte, a primera vista existe una amplia oferta en el mercado. Finalmente podemos asegurar que este es un área continuamente cambiante y en el que un curso producido hace tan solo 3 o 4 años podría estar totalmente obsoleto.

El curso de Especialista en Marketing Digital de Bureau Veritas resuelve estos y otros retos:

- Está completamente actualizado con las últimas tendencias y avances en el sector.
- Elaborado por grandes especialistas en la materia, tiene un eminente carácter práctico, con numerosos ejemplos y procesos aplicables en la actividad diaria.
- Aborda las más importantes áreas del Marketing Digital a través de módulos especializados, dando una total visión de conjunto.

Destinatarios:

El curso tiene un amplio enfoque técnico y práctico, por lo que puede servir tanto para profesionales de este campo, como para otros departamentos que se relacionan y quieran conocer su funcionamiento con mayor detalle.

En especial el curso está dirigido a:

- Profesionales que participan en el **área de Marketing y Ventas** de una organización.
- **Consultores y asesores** especializados en Comercio Electrónico.
- **Directivos y cargos de responsabilidad** en departamentos que se relacionan, o se ven influidos por Marketing.
- **Comerciales que deseen conocer esta área** con el que poder mejorar sus ventas**.**
- **Profesionales, universitarios y estudiantes** que deseen formarse y adquirir las competencias precisas en esta materia para poder desarrollarse profesionalmente en ella.

Objetivos:

Que los participantes adquieran las competencias, es decir, conocimientos, habilidades y perspectiva sobre el Marketing Digital.

Una vez finalizada la acción formativa y superado el Curso, los alumnos serán capaces de:

- Realizar tareas propias de un media buyer y social media manager.
- Comprender las técnicas de segmentación y posicionamiento, utilizando herramientas de posicionamiento web orgánico, SEO y SEM de manera correcta.
- Saber manejar todas y cada una de las Social Ads más importantes.
- Saber realizar estrategias y gestión de embudos de ventas.
- Conocer el Copywriting, sus técnicas y estrategias.
- Saber realizar campañas en RR.SS.
- Aprender las mejores estrategias para captar tus primeros o mejores clientes.
- Tener conceptos claros acerca de Ecommerce, UX experience, UX design y CRM.

Para la adquisición de estas competencias se deberán resolver los casos prácticos propuestos.

Por qué Bureau Veritas lo recomienda:

Especialízate en un área con gran demanda y proyección laboral.

Aprenderás a liderar e implementar todo tipo de acciones en Marketing digital en múltiples áreas.

- Podrás realizar **investigaciones comerciales, campañas de todo tipo y analizarlas con herramientas explicadas en el curso con gran detalle**.

- **Entenderás el potencial de cada área y técnica** para elegir las más adecuadas en cada situación y objetivo, maximizando la inversión en tiempo y dinero.

PROGRAMA:

ESPECIALISTA EN MARKETING DIGITAL

- **Unidad 1: Función del Marketing y las estrategias en entornos digitales**. En esta unidad se lleva a cabo una primera introducción en el marketing digital, abordando la figura del social media manager, encargado de realizar la estrategia y planificación de las redes sociales.

- **Unidad 2: Implementación de la estrategia de marketing: segmentación y posicionamiento**. Este tema muestra las claves de la investigación comercial en internet mediante distintas formas de estudio, recogida de información y la creación de comunidades virtuales. De esta manera podremos saber con certeza a qué público debemos dirigirnos y cómo posicionarnos ante él.

- **Unidad 3: Growth Hacking y los embudos de venta**. En esta unidad entenderemos cómo funciona el eCommerce. Además, trabajarás distintas claves relacionadas con la UX design y UX experience. Por último, veremos varias metodologías CMR y trabajaremos sobre el brand & Content marketing.

- **Unidad 4: Introducción al copywriting**. Trabajaremos sobre los 5 niveles de consciencia de Schwartz, veremos distintos tipos de páginas web, elementos visuales… todo ello relacionado con la figura del media buyer o especialista en publicidad online.

- **Unidad 5: La retención. Herramientas y métricas**. Estudiaremos lo que son los KPI´s, cómo definirlos y utilizarlos de forma estratégica. Además, asimilaremos los distintos tipos de métricas y palancas para fomentar la retención del usuario.
- **Unidad 6: Campañas de marketing en Redes Sociales**. En este último tema conoceremos herramientas como Facebook e Instagram Ads con el objetivo de saber anunciarnos en estas redes. Recordemos que Google Ads, una herramienta fundamental para cualquier Media Manager. Y, por último, abordaremos distintas Social Ads relacionadas con Twitter, LinkedIn y Youtube.
- **Resolución de Casos Prácticos**.

e-Learning

Consultar web

30 horas – 3 meses

Consultar web

Español

Gestión Empresarial

Bureau Veritas Formación

formacion@bvbs.es

900921292