

COMM027PO

Digital Marketing & Automation Marketing



El objetivo general del curso de Digital Marketing & Automation Marketing es adquirir una visión integral de los canales y estrategias de Marketing Digital.

Titulación

Al finalizar su especialidad formativa, obtendrá un certificado expedido por nuestro centro de formación avalado por el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social y el Servicio de Empleo Estatal (SEPE).



DURACIÓN

60 horas



MODALIDAD

Online



PRECIO

Gratis



TITULACIÓN

Oficial del Ministerio



Requisitos

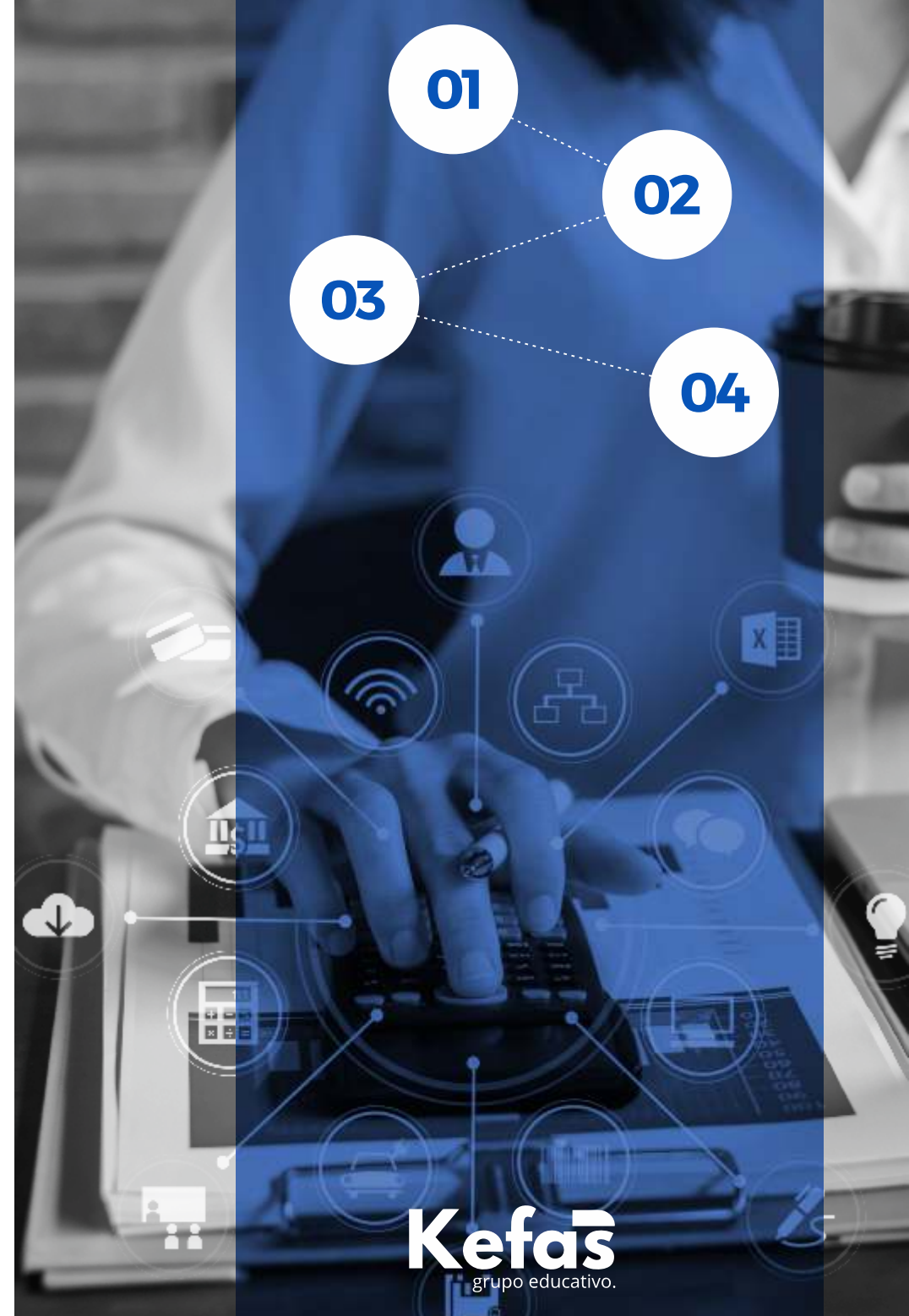
Para poder acceder a nuestros cursos gratuitos deberás ser desempleado, o bien autónomo o trabajador de uno de los siguientes sectores:

- Comercio.
- Delegaciones comerciales del Ente Público empresarial Loterías y Apuestas del Estado.
- Promoción, degustación, merchandising y distribución de muestras.
- Administraciones de Loterías.

En el caso de trabajadores en ERTE o de la economía social podrán realizar cursos gratuitos de cualquier ámbito sectorial.

Tendrán prioridad de plaza en el curso aquellas personas que pertenezcan a uno de los siguientes colectivos prioritarios:

- Jóvenes menores de 30 años.
- Mujeres.
- Trabajadores y trabajadoras de baja cualificación (Grupo de cotización: 06, 07, 09 o 10) o autónomos y desempleados que no estén en posesión de un carnet profesional, certificado de profesionalidad de nivel 2 o 3, título de formación profesional o de una titulación universitaria.
- Trabajadores y trabajadoras mayores de 45 años.
- Trabajadores y trabajadoras con discapacidad.
- Parados de larga duración.
- Trabajadores de Pymes.
- Trabajadores con contrato a tiempo parcial o temporal.



¿Qué metodología usamos en nuestros cursos?

Los cursos se realizan a través de nuestro Campus Virtual. Dicho campus se trata de un espacio lúdico creado para que el aprendizaje de nuestros alumnos sea fácil y eficaz. Es online, por lo que se puede formar desde cualquier parte, y tendrá a su servicio a un tutor experto en la materia.

El día de inicio de curso, se le enviará un email con las claves y el acceso a plataforma y, seguidamente, su tutor se pondrá en contacto con usted vía telefónica para darle la bienvenida, aclararle cualquier duda y guiarle durante todo el proceso. Dispondrá de diferentes vías de contacto con el resto de sus compañeros para intercambiar cualquier tipo de conocimiento o realizar preguntas y debates. Su tutor estará disponible, en sus horas de tutoría, para aclarar cualquier duda que le surgiera durante el desarrollo de la formación.

Dispondrá de una Guía Didáctica del alumno para que planifique su formación atendiendo a objetivos y contenidos. Recuerde que las fechas que vienen en esa guía van a ser orientativas y de planificación, nunca obligatorias, usted puede trabajar a su ritmo siempre y cuando, al finalizar la formación, tenga conseguido el 100% de contenido y evaluaciones.

¿Consumo créditos formativos de mi empresa?

Los cursos gratuitos para trabajadores y desempleados NO están bonificados, sino subvencionados por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y el SEPE. Por esta razón no es necesario informar a su empresa que desea realizar esta formación y **no consume crédito formativo de su empresa.**

¿Puedo matricularme en un curso gratuito si estoy en ERTE?

La respuesta es sí, los trabajadores en ERTE se consideran como trabajadores en activo puesto que su contrato está en una situación de suspensión y no cancelado. Aquellos que se encuentren en una situación de ERTE al 100% podrán realizar acciones formativas de cualquier programa de formación con independencia del tipo y ámbito sectorial del mismo. En cambio, aquellos que estén en una situación de ERTE al 50% o cualquier otro porcentaje, deberán realizar cursos del sector al que tienen vinculado su contrato y su empresa.

¿Cuántos cursos puedo hacer?

No hay límites de curso por participante. Si elige la realización de más de un curso, nunca podrá realizarlo en las mismas fechas. Por lo tanto, deberá terminar un primer curso para poder empezar el resto de formación. Recuerde, tampoco podrá realizar más de un curso en la misma fecha aunque sea con una entidad diferente.



Programa

1. APROXIMACIÓN AL SEARCH ENGINE (SEM), PAY-PER-CLICK Y ADWORDS

Visión genérica de qué se compone el SEM, cómo realizar una estrategia SEM y cuál es su papel dentro de la estrategia de marketing digital.

Concepto de Search Engine Optimization (SEO), sus objetivos, herramientas y estrategias.

Tipo de formatos publicitarios que hay en las principales redes sociales.

2. CONOCIMIENTO DE LAS BASES Y HERRAMIENTAS DE LA ANALÍTICA WEB

Bases, herramientas e importancia de la analítica web en la actividad de la empresa y como palanca para la toma de decisiones.

Google Analytics: su estructura, métricas básicas, significado e interpretación.

Atribución y modelos de dashboards, así como los KPIs para la toma de decisiones.

3. IDENTIFICACIÓN DE LOS FUNDAMENTOS DE LA COMUNICACIÓN EN INTERNET

Pasos para elaborar un plan de Social Media correcto y estructurado.

Pautas sobre el tipo de comunicación, tono y contenido para los diferentes canales y situaciones.

Pasos y estrategias para llevar a buen puerto acciones en Social Media.

4. CONSOLIDACIÓN EN EL PROCESO DE COMUNICACIÓN EN INTERNET

Ventajas que tiene el e-mail marketing, así como la necesidad de saber utilizar la herramienta y evitar caer en errores comunes.

Diferentes estrategias comerciales que existen y el rol del Marketing Automation en cada una de ellas.

Principales herramientas de envío de e-mail marketing.

5. DETERMINACIÓN DE LA RELEVANCIA DEL CRM Y LOS FUNNELS DE CONVERSIÓN EN LA ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL DE LA EMPRESA

Valor del CRM para la empresa y la centralización de la relación con el cliente.

CRM acorde a la filosofía Lean y Agil, para empezar de forma rápida con nuestras campañas de marketing y focalizarnos en el negocio.

Funnel o embudo de conversión y su papel en nuestra estrategia de marketing digital.

6. ACERCAMIENTO A LOS CONCEPTOS DE LEAD NURTURING, LEAD SCORING Y EL INBOUND MARKETING

Lead Scoring y su importancia en nuestra estrategia de Inbound

Marketing y conversión

Principios del Inbound Marketing y diferencia con el Outbound Marketing.

Ciclo de venta y cierre del Inbound Marketing y entender cómo todas las campañas digitales giran en torno a él.

Más información e inscripciones: kefas.es

