



FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Postgrado en Gestión de Herramientas de Marketing Online



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL** que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Postgrado en Gestión de Herramientas de Marketing Online



DURACIÓN:

300 horas



MODALIDAD:

Online



PRECIO:

260 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).





Educa Business School

como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de 425 horas, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXX

Con una calificación de **NOTABLE**

Y para que conste expide la presente **TITULACIÓN** en
Granada, a 11 de Noviembre de 2019

La Dirección General
JESÚS MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO

RESPONSABILIDAD
SOCIAL
CORPORATIVA



Este documento constituye el título propio de la acción formativa de la acción formativa de 425 horas de formación de postgrado de la escuela de negocios Educa Business School, inscrita en el Registro de Escuelas de Negocios de la Junta de Andalucía, y en el Registro de Escuelas de Negocios de la Unión Europea. El presente documento es el resultado de la acción formativa de postgrado de la escuela de negocios Educa Business School, inscrita en el Registro de Escuelas de Negocios de la Junta de Andalucía, y en el Registro de Escuelas de Negocios de la Unión Europea. El presente documento es el resultado de la acción formativa de postgrado de la escuela de negocios Educa Business School, inscrita en el Registro de Escuelas de Negocios de la Junta de Andalucía, y en el Registro de Escuelas de Negocios de la Unión Europea.

Descripción

Este curso en Gestión de Herramientas de Marketing Online le ofrece una formación especializada en la materia. Todos creemos conocer qué es y para qué sirve Internet hoy en día, pero como muchos saben, esto no es del todo cierto, ya que Internet es algo vivo que cambia y evoluciona con una rapidez sorprendente. La mayoría de las empresas se esfuerzan por diseñar páginas web que agraden a sus clientes, pero desafortunadamente muchas de ellas desconocen, o simplemente se olvidan de que, para alcanzar el nivel de visibilidad en Internet deseado es necesario disponer de una correcta estrategia online que consiga integrar en Internet todos los procesos publicitarios y comerciales de su negocio. Aquí es donde entra en juego el posicionamiento. Cuando hablamos de posicionar correctamente un sitio web, hablamos de posicionamiento de palabras claves, es decir, los términos que buscarán los potenciales clientes. Hacer entender esto y aplicarlo a su propio sector comercial o empresa es lo que se pretende con este curso en Marketing Online y Posicionamiento Web. De igual modo, este curso en Gestión de Herramientas de Marketing Online ofrece al alumno la posibilidad de posicionarse con una web que agrade, sea vistosa, completa, etc., para lo que se necesita elegir una buena estrategia online que consiga integrar en Internet todos los procesos publicitarios y comerciales de un negocio.



Objetivos

- Conocer las diversas posibilidades que el marketing digital ofrece a las empresas.
- Conocer los instrumentos que presenta el marketing digital y el modo y situación adecuados para su empleo.
- Aprender el papel del marketing en el sistema económico y en la gestión empresarial.
- Conocer las bases fundamentales del marketing online y el posicionamiento web.
- Aprender las diferentes técnicas de posicionamiento natural, las estrategias de posicionamiento y la eficacia.

A quién va dirigido

Este curso en Gestión de Herramientas de Marketing Online está dirigido a aquellas personas que quieran aprender estrategias que les permitan posicionar su web (Posicionamiento Natural y Patrocinado) o medir la eficacia de su posicionamiento.

Para qué te prepara

Este curso en Gestión de Herramientas de Marketing Online te prepara para conocer qué es el posicionamiento web y el funcionamiento básico de los buscadores; las diferencias entre posicionamiento natural y patrocinado y la elección de las estrategias de marketing más adecuada para conseguir los objetivos.

Salidas Laborales

Director de Marketing, Comercial, Publicidad, y todos aquellos profesionales y/o estudiantes que deseen dotar su formación con un valor añadido altamente demandado por las empresas.

Materiales Didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Introducción al Marketing Digital'
- Manual teórico 'Marketing Online y Posicionamiento Web'
- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Marketing Online y Posicionamiento Web'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno

Formas de Pago

- Contrareembolso

- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. MARKETING DIGITAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN DEL MARKETING DIGITAL

- 1.Introducción
- 2.Concepto de Marketing Digital
- 3.Funciones y objetivos del Marketing Digital
- 4.Ventajas del Marketing Digital
- 5.Características de Internet como medio del Marketing Digital

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FORMAS DEL MARKETING EN INTERNET

- 1.Las F's del Marketing Online
- 2.Formas del Marketing Online
- 3.El marketing como filosofía o cultura empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INVESTIGACIÓN COMERCIAL EN MARKETING DIGITAL

- 1.Marketing digital vs Marketing tradicional
- 2.Investigación comercial en marketing digital
- 3.Integración de Internet en la Estrategia de Marketing
- 4.Estrategia de marketing digital
- 5.Marketing estratégico en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS DEL MARKETING DIGITAL.

- 1.El producto.
 - 1.- el producto desde el punto de vista de la empresa
 - 2.- el producto desde el punto de vista del comprador
- 2.El precio
 - 1.- políticas de precio

- 2.- formas de pago
- 3.Los canales
 - 1.- mecanismos de ayuda a los canales: servicios de gestión
- 4.La promoción
 - 1.- los banners
 - 2.- el correo electrónico
 - 3.- mensajes personalizados
 - 4.- críticas y comentarios
- 5.Públicos objetivos del marketing digital
 - 1.- los usuarios de internet
 - 2.- el público objetivo en las transacciones comerciales electrónicas
- 6.El valor de la marca y el posicionamiento en internet

UNIDAD DIDÁCTICA 3. HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS DEL MARKETING DIGITAL.

- 1. Identificación y segmentación del público objetivo
 - 1.- introducción
 - 2.- utilidad de la segmentación
 - 3.- requisitos de la segmentación
 - 4.- criterios de segmentación
 - 5.- métodos de segmentación
 - 6.- aplicación de la segmentación en el diseño de la estrategia comercial
 - 7.- segmentación a través de la comunicación
- 2.La afiliación hace la fuerza
 - 1.- definición de los programas de afiliación
 - 2.- éxitos en la afiliación
- 3.El marketplace
 - 1.- bases de éxito del marketplace
 - 2.- características del marketplace
 - 3.- aspectos clave en el marketplace

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA PERSONALIZACIÓN Y EL MARKETING DIGITAL.

- 1. Personalización y atención al cliente
 - 1.- claves para conseguir la personalización
 - 2.- los productos o servicios personalizables
 - 3.- la atención al cliente
- 2. Marketing one to one.
 - 1.- pasos del proceso de marketing one to one
 - 2.- herramientas más utilizadas en el marketing one to one.
 - 3.- las consecuencias del marketing one to one
- 3. Estrategias de crm
 - 1.- introducción y definición de estrategias de crm

- 2.- componentes a considerar en una estrategia de crm
- 3.- beneficios de la estrategia crm
- 4.Implantación de crm
 - 1.- factores clave de la implantación de crm
 - 2.- como asegurar el éxito en la implantación de crm
 - 3.- criterios de valoración.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN ON LINE.

- 1.Definición de una campaña integral de comunicación
 - 1.- características de la campaña integral
 - 2.- efectos de implantación de una campaña integral de comunicación en la red
- 2.Preparación del briefing publicitario como punto de partida
- 3.Ocho maneras esenciales de promoción en internet
- 4.la comunicación 360º
 - 1.- el proceso de comunicación
- 5.La regla de las 4 f
 - 1.- flujo de información
 - 2.- la funcionalidad
 - 3.- el feedback (retroalimentación)
 - 4.- la fidelización
- 6.La velocidad de reacción

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA PUBLICIDAD ON LINE Y SU EFICACIA.

- 1.Conceptos y formas
 - 1.- introducción
 - 2.- concepto de publicidad on line
 - 3.- formas de publicidad on line
 - 4.- formas publicitarias on line no convencionales
- 2.Tarifas y precios de medios publicitarios
 - 1.- tarifas de publicidad on line
 - 2.- precios de los medios publicitarios
- 3.Factores que mejoran el éxito de los banners
- 4.Datos de inversión y eficacia publicitaria
 - 1.- eficacia de una campaña publicitaria
 - 2.- medición de la eficacia publicitaria en internet
- 5.Tendencias de la publicidad on line

PARTE 2. POSICIONAMIENTO WEB

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING ONLINE

- 1.Introducción
- 2.Concepto de Marketing Digital

- 3.Funciones y objetivos del Marketing Digital
- 4.Ventajas del Marketing Digital
- 5.Características de Internet como medio del Marketing Digital

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ENTORNO WEB

- 1.Compra de dominio y contratación de hosting
- 2.Instalación de Wordpress
- 3.Configuraciones iniciales
- 4.Themes
- 5.Personalización de Wordpress
- 6.Creación de Posts y Páginas
- 7.Gestión comentarios
- 8.Biblioteca Multimedia
- 9.Gestión de usuarios y roles
- 10.Herramientas útiles

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMERCIO ELECTRÓNICO

- 1.Auge del comercio online
- 2.Tipos de eCommerce
- 3.Atención al cliente
- 4.Embudos de conversión
- 5.Casos de éxito

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POSICIONAMIENTO WEB

- 1.Importancia del SEO
- 2.Funcionamiento de los buscadores
- 3.Google: algoritmos y actualizaciones
- 4.Cómo salir de una penalización en Google
- 5.Estrategia SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POSICIONAMIENTO ORGÁNICO EN BUSCADORES (SEO)

- 1.SEO local
- 2.SEO internacional
- 3.SEO para apps: ASO
- 4.SEO para Amazon Marketplace
- 5.SEO en Youtube

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS SEO

- 1.Auditoria de indexabilidad
- 2.Velocidad de carga de la web (WPO) y renderizado
- 3.Monitorización de marca
- 4.Análisis y planificación del posicionamiento orgánico
- 5.Códigos de estado y Protocolo
- 6.Análisis Log

7. Análisis de la taxonomía web

UNIDAD DIDÁCTICA 7. POSICIONAMIENTO PATROCINADO EN BUSCADORES (SEM)

1. Introducción al SEM
2. Principales conceptos de SEM
3. Sistema de pujas y calidad del anuncio
4. Primer contacto con Google Ads
5. Creación de anuncios de calidad
6. Indicadores clave de rendimiento en SEM

UNIDAD DIDÁCTICA 8. KEYWORD HUNTING PARA SEO Y SEM - HERRAMIENTAS

1. Introducción
2. Tipo de Keywords
3. SEMrush
4. Sistrix
5. LongTail y Voice Search: AnswerThePublic
6. Herramientas gratuitas
7. Extensiones para Chrome

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MARKETING DE CONTENIDOS (CONTENT MARKETING)

1. ¿Qué es el Inbound Marketing?
2. Marketing de Contenidos
3. Marketing viral
4. Video Marketing
5. Reputación online

UNIDAD DIDÁCTICA 10. BLACK HAT SEO

1. ¿Qué es Black Hat SEO?
2. White Hat SEO
3. Riesgos del uso de Black Hat SEO
4. Técnicas Black Hat SEO
5. Cambios en los algoritmos de Google y penalizaciones
6. Informe de Acciones manuales

UNIDAD DIDÁCTICA 11. PLAN SOCIAL MEDIA

1. Tipos de redes sociales
2. La importancia actual del social media
3. Prosumer
4. Contenido de valor
5. Marketing viral
6. La figura del Community Manager
7. Social Media Plan
8. Reputación Online