

## Cursos de verano de las universidades navarras 2024

Ver opciones



### Tienes varias actividades disponibles


#### En el nombre del ROI:

11 de septiembre, miércoles

**Horario:** de 17:00 a 19:00 h.

**Localidad:** Tudela

**Modalidad:**

Presencial 

Inscríbete


#### En el nombre del ROI:

12 de septiembre, jueves

**Horario:** de 17:00 a 19:00 h.

**Localidad:** ESIC - Club de Marketing de Navarra

**Modalidad:**

Presencial 

Inscríbete


**La importancia de la gestión del circulante-  
modelo FM-NOF:**

17 de septiembre, martes

**Horario:** de 17:00 a 19:00 h.

**Localidad:** ESIC - Club de Marketing de Navarra

**Modalidad:**

Presencial 

[Inscríbete](#)


**Comunicar con emoción tu marca a todos tus  
stakeholders:**

19 de septiembre, jueves

**Horario:** de 17:00 a 19:00 h.

**Localidad:** ESIC - Club de Marketing de Navarra

**Modalidad:**

Presencial 

[Inscríbete](#)

**Ponente**



**Paula Díaz Echalecu**

Profesora de ESIC Business & Marketing School.

Directora Lemon Milk.

**Fecha:** 19 de septiembre, jueves

**Horario:** de 17:00 a 19:00 h.

**Modalidad:** Presencial

**Lugar:** ESIC - Club de Marketing de Navarra

En el nombre del ROI (ESIC)

## PROGRAMA

1. **Introducción al ROI en marketing digital** (15 minutos)
  - **Definición y importancia del ROI en marketing digital:** Lo que no se mide no se puede gestionar.
2. **Factores clave para el éxito del ROI en marketing digital**
  - **Factores Internos y Externos:**
    - Identificación de factores internos (calidad del contenido, UX, segmentación de audiencia, etc.).
    - Identificación de factores externos (tendencias del mercado, competencia, cambios en algoritmos de plataformas, etc.).
  - **Optimización de factores clave:**
    - Cómo optimizar elementos clave como el contenido, la segmentación de la audiencia y la experiencia del usuario.
3. **Estrategias efectivas para aumentar el ROI**
  - **Adquisición de clientes:**
    - Estrategias para mejorar la adquisición de clientes: SEO, SEM, marketing en redes sociales, y publicidad pagada.
  - **Retención y lealtad del cliente:**
    - Técnicas para retener a los clientes existentes y aumentar su lealtad.
    - Programas de fidelización, email marketing segmentado, y marketing de contenidos.
  - **Conversiones y embudos de venta:**
    - Optimización de embudos de conversión.
    - A/B testing y optimización de landing pages.
4. **Herramientas y Tecnologías para Mejorar el ROI** (20 minutos)
  - **Herramientas de Análisis y Monitoreo:**
    - GA4: cómo usarlo para medir el rendimiento de campañas.
    - Herramientas de análisis de redes sociales: Metricool
  - **Plataformas de Automatización de Marketing:**
    - Introducción a herramientas como Clientify o Hubspot.
    - Cómo estas herramientas pueden ayudar a mejorar la eficiencia y efectividad de las campañas.

En el nombre del ROI (ESIC)

## PROGRAMA

### 1. Introducción al ROI en marketing digital (15 minutos)

- **Definición y importancia del ROI en marketing digital:** Lo que no se mide no se puede gestionar.

### 2. Factores clave para el éxito del ROI en marketing digital

- **Factores Internos y Externos:**

- Identificación de factores internos (calidad del contenido, UX, segmentación de audiencia, etc.).
- Identificación de factores externos (tendencias del mercado, competencia, cambios en algoritmos de plataformas, etc.).

- **Optimización de factores clave:**

- Cómo optimizar elementos clave como el contenido, la segmentación de la audiencia y la experiencia del usuario.

### 3. Estrategias efectivas para aumentar el ROI

- **Adquisición de clientes:**

- Estrategias para mejorar la adquisición de clientes: SEO, SEM, marketing en redes sociales, y publicidad pagada.

- **Retención y lealtad del cliente:**

- Técnicas para retener a los clientes existentes y aumentar su lealtad.
- Programas de fidelización, email marketing segmentado, y marketing de contenidos.

- **Conversiones y embudos de venta:**

- Optimización de embudos de conversión.
- A/B testing y optimización de landing pages.

### 4. Herramientas y Tecnologías para Mejorar el ROI (20 minutos)

- **Herramientas de Análisis y Monitoreo:**

- GA4: cómo usarlo para medir el rendimiento de campañas.
- Herramientas de análisis de redes sociales: Metricool

- **Plataformas de Automatización de Marketing:**

- Introducción a herramientas como Clientify o Hubspot.
- Cómo estas herramientas pueden ayudar a mejorar la eficiencia y efectividad de las campañas.

La importancia de la gestión del circulante-modelo FM-NOF (ESIC)

## PROGRAMA

- a. Fondo de Maniobra: un nuevo enfoque, visto no desde el punto de vista del circulante sino desde el punto de vista de los capitales permanentes.
- b. Necesidades Operativas de Fondos: qué entendemos por NOF y qué variables influyen.
- c. Modelo FM-NOF: necesidades de recursos a negociar vs recursos negociados a c/p, equilibrio financiero, excedente de tesorería vs exceso de liquidez, recursos forzados...

Comunicar con emoción tu marca a todos tus stakeholders

## PROGRAMA

- Saber en qué se basa la comunicación efectiva y afectiva.
- Generar vínculo cliente-marca.
- Conocer cómo la inteligencia emocional nos ayuda a comunicarnos de manera productiva.
- Mensajes y palabras, el lenguaje que cambia el mundo, la emoción.
- Aprender y practicar la comunicación asertiva en diferentes situaciones profesionales, en diferentes canales e interlocutores (trabajo en equipo, con clientes y proveedores, liderazgo, gestión de conflictos, etc.)
- Practicar y transmitir con seguridad con pautas de comunicación verbal, no verbal y emocional en el ámbito profesional.

## INFORMACIÓN GENERAL

### Objetivos

Aprender a ser consciente de lo que provoca una comunicación hacia el exterior y cómo podemos como marca desde dentro hacer una buena gestión de las emociones.

## INSCRIPCIONES



### Actividad gratuita

Entrada gratuita previa inscripción a través de la web

**Tienes varias actividades disponibles**

**En el nombre del ROI:**

11 de septiembre, miércoles

**Horario:** de 17:00 a 19:00 h.

**Localidad:** Tudela

**Modalidad:**

Presencial 

Inscríbete

**En el nombre del ROI:**

12 de septiembre, jueves

**Horario:** de 17:00 a 19:00 h.

**Localidad:** ESIC - Club de Marketing de Navarra

**Modalidad:**

Presencial 

Inscríbete

**La importancia de la gestión del circulante-  
modelo FM-NOF:**

17 de septiembre, martes

**Horario:** de 17:00 a 19:00 h.

**Localidad:** ESIC - Club de Marketing de Navarra

**Modalidad:**

Presencial 

Inscríbete

**Comunicar con emoción tu marca a todos tus  
stakeholders:**

19 de septiembre, jueves

**Horario:** de 17:00 a 19:00 h.

**Localidad:** ESIC - Club de Marketing de Navarra

**Modalidad:**

Presencial 

Inscríbete



Para más información:

948 290155