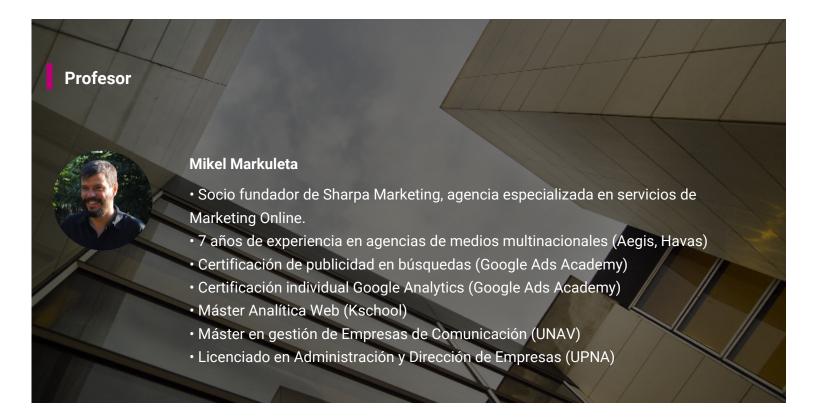




Es posible realizar la inscripción tanto al curso completo como a cada uno de sus módulos.

Inscríbete



Módulos del curso

Es posible realizar la inscripción tanto al curso completo como a cada uno de sus módulos.

Módulo 1: Performance marketing: acciones de marketing digital enfocadas en la obtención de resultados

PROGRAMA:

- La transformación digital en el mundo empresarial.
- Tipología de medios de marketing online: funciones y objetivos.
- La página web: el eje de la estrategia.
- Marketing en buscadores: SEO y SEM.
- Social Ads: formatos publicitarios en redes sociales.
- Otras técnicas de marketing digital: Display Ads, emailing...
- Introducción a la analítica web y a Google Analytics.
- Claves en la elaboración del plan de marketing.

• Herramientas.



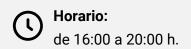
Inscríbete

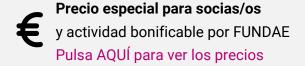
Módulo 2: Google Ads: Publicidad en la red de búsquedas (SEM)

PROGRAMA:

- Qué es la publicidad en la red de búsquedas.
- Ventajas de la publicidad en la red de búsquedas de google.
- Definición de objetivos.
- Organización de cuentas y configuración de campañas.
- Estrategias de puja.
- Investigación de palabras clave.
- Gestión y optimización de campañas.
- Medición y reporting de campañas.







Inscríbete

Módulo 3: Display Ads y Youtube Ads: aprovecha todas las opciones publicitarias de Google Ads

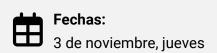
PROGRAMA:

Display Ads

- o Qué es la publicidad de Display.
- o Ventajas de los Display Ads.
- o Formatos.
- o Segmentación.
- Estrategias de puja.
- o Estrategias de remarketing.
- o Gestión y optimización de campañas.
- o Medición y reporting de campañas.

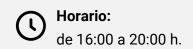
Video Ads

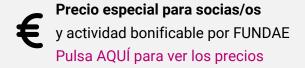
- Qué es la publicad en YouTube.
- o Ventajas de los Video Ads.
- o Formatos.
- o Segmentación.
- Estrategias de remarketing.
- o Gestión y optimización de campañas.
- o Medición y reporting de campañas.



Presencial

Videoconferencia



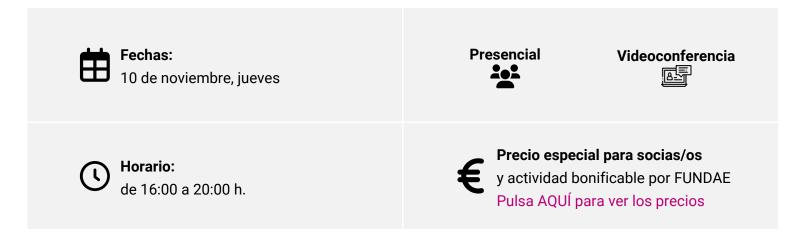


Inscríbete

Módulo 4: Social Ads: formatos publicitarios en Facebook, Instagram y LinkedIn

PROGRAMA:

- Social Ads, pros y contras.
- Facebook e Instagram Ads:
 - o La estrategia de social Ads.
 - o El administrador de anuncios de Facebook.
 - o Creación y configuración de campañas.
 - Opciones avanzadas de publicidad.
- LinkedIn Ads:
 - La estrategia de social Ads.
 - o El administrador de anuncios de Facebook.
 - o Creación y configuración de campañas.
 - o Opciones avanzadas de publicidad.



Inscríbete

Módulo 5: Google Analytics: optimiza la medición de tu estrategia de marketing para optimizar tus resultados

PROGRAMA:

- La importancia de la medición en la era del Big Data.
- La Analítica Web: la base de la estrategia de marketing online.
 - o ¿Qué es y para qué sirve la analítica web?
 - o Indicadores y métricas.
 - o De la analítica tradicional a la analítica 2.0.
- · Google Analytics:
 - o Funcionamiento de la herramienta.
 - o Tipos de informes.
 - o El panel de administrador.
 - Definición de objetivos y conversiones.
 - Filtros y segmentos.
 - o Utilización de la plataforma.
- Planteamiento de la estrategia de medición.
- Reporting y visualización de datos.



Inscríbete

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos

Conocer las principales tipologías de acciones de marketing online enfocadas en la generación de resultados (contactos, leads, ventas...).

Dirigido a

Empresas y profesionales que quieran conocer y poner en marcha estrategias de marketing digital enfocadas en la conversión de sus objetivos de rendimiento.

Metodología

Se tratará de un curso que combinará aspectos teóricos y prácticos.



Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:



INSCRIPCIONES



Curso completo:

2 mensualidades de 170 € cada una.

Módulos individuales:

90 € cada uno.



Curso completo:

2 mensualidades de 250 € cada una.

Módulos individuales:

190 € cada uno.

Únete a la asociación

Curso completo bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los socios gratis la tramitación.



Para más información:

948 290155

Inscríbete