



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Experto en Marketing Digital para Turismo + 5 Créditos ECTS

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Curso Experto en Marketing Digital para Turismo + 5 Créditos ECTS

duración total: 450 horas

horas teleformación: 225 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

La presencia en internet es un factor clave que determina el éxito, en algunos casos, de las empresas dedicadas al Turismo. Por ello, gestionar correctamente el marketing digital de la empresa es imprescindible para una adaptación óptima al sector.

El Curso de Marketing Digital para Turismo te va a aportar los conocimientos necesarios para la creación de estrategias de marketing, optimización de palabras clave y contenido optimizado para el posicionamiento orgánico y realizar campañas de publicidad en internet.



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Entender el concepto de Marketing Digital
- Crear estrategias de marketing
- Optimizar el contenido adaptado para el SEO ONPAGE y SEO OFFPAGE
- Aprender a realizar campañas en Google Adwords (SEM)

para qué te prepara

Gracias al Curso de Marketing Digital para Turismo podrás adaptar tu negocio a las necesidades tecnológicas que imperan en la actualidad. Posicionar tu web en los principales buscadores y crear anuncios personalizados son algunos de los conocimientos que podrás adquirir con este curso además de obtener las herramientas para hacer un plan de marketing y para el posicionamiento de empresas en el sector turístico.

salidas laborales

Este curso en Marketing Digital para el Turismo tiene sus principales salidas laborales como responsable del departamento de marketing de empresas del sector turístico, también para funciones gerenciales y relacionadas con la gestión y administración de este tipo de empresas y de otras relacionadas así como otros departamentos como el comercial o de revenue management.

titulación

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

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, 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 (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

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

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello

NOMBRE DEL ALUMNO/A



forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Estrategia de Inbound Marketing'
- Manual teórico 'Seo Onpage y Seo Offpage'
- Manual teórico 'SEM-Google Ads'
- Manual teórico 'Introducción al Marketing Digital'
- Manual teórico 'Marketing en Empresas Turísticas'
- Manual teórico 'Social Media Management'



+ Información Gratis

profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado "Guía del Alumno" entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá 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, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL 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

MÓDULO 2. SEO ONPAGE Y SEO OFFPAGE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ARQUITECTURA DEL SITIO WEB

- 1.Estructura de una web
- 2.Análisis de metadatos
- 3.Elementos html
- 4.Hoja de estilo CSS
- 5.SEO en HTML

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FIJANDO OBJETIVOS SEO

- 1.Introducción
- 2.Información útil, información fresca
- 3.Flash, el problema del invisible
- 4.Densidad de palabra clave
- 5.Long Tail, la larga cola de palabra clave
- 6.Marketing en internet: captando visitas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. USABILIDAD

- 1.Introducción
- 2.Experiencia de usuario -UX
- 3.Diseño centrado en el usuario
- 4.Prototipado y diseño de interacción
- 5.Evaluación de Usabilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ALGORITMO DE GOOGLE

- 1.Funcionamiento del algoritmo de Google
- 2.Actualizaciones más relevantes
- 3.Posibles penalizaciones
- 4.Recomendaciones y buenas prácticas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ANÁLISIS DE LOS METADATOS

- 1.Etiquetas meta name
- 2.Etiqueta meta description
- 3.Etiqueta meta Keyword
- 4.Etiqueta meta Robots
- 5.Etiqueta meta viewport

- 6.Etiqueta meta nosnippet
- 7.etiqueta meta http-equiv
- 8.Etiqueta Title

UNIDAD DIDÁCTICA 6. HERRAMIENTAS Y PLUGINS

- 1.Herramientas para la optimización del SEO on Page
- 2.Qué es un plugin
- 3.Plugins para la optimización del SEO on Page

UNIDAD DIDÁCTICA 7. IMPORTANCIA DE LOS ENLACES EN SEO

- 1.Cómo es un enlace entrante
- 2.Consideraciones de los enlaces entrantes
- 3.Análisis de enlaces
- 4.Otras consideraciones

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LINKBUILDING

- 1.Introducción al linkbuilding
- 2.Consideraciones importantes sobre linkbuilding
- 3.Principales técnicas de linkbuilding
- 4.Estrategia de linkbuilding natural

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LINKBAITING

- 1.Introducción al linkbaiting
- 2.Marketing de Contenidos
- 3.Storytelling
- 4.Marketing viral

UNIDAD DIDÁCTICA 10. SEO ESPECIALIZADO

- 1.SEO local
- 2.Search y social media
- 3.SEO mobile
- 4.SEO internacional
- 5.Auditoría SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 11. AUDITORÍA SEO PASO A PASO

- 1.Consideraciones previas y herramientas clave
- 2.Estudio inicial
- 3.Auditoría SEO on Page
- 4.Auditoría SEO off Page
- 5.Informe de seguimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 12. SEO PARA BLOGS Y WORDPRESS

- 1.Blogs
- 2.Cómo hacer un blog en Wordpress
- 3.Plugins para optimizar el SEO en los blogs

MÓDULO 3. SEM- GOOGLE ADS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN

- 1.Ventajas de la publicidad online
- 2.¿Qué es Google Ads?
- 3.Fundamentos de Google Ads
- 4.Crear una cuenta en Google Ads
- 5.Campañas, grupos de anuncios y palabras clave
- 6.Planificador de palabras clave

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PUBLICIDAD EN BÚSQUEDAS

- 1.Funcionamiento
- 2.Configuración campaña
- 3.Anuncios
- 4.Pujas y presupuestos

- 5.Administración, medición y supervisión de campañas
- 6.Optimización

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PUBLICIDAD EN DISPLAY

- 1.Introducción
- 2.Configuración campaña
- 3.Anuncios
- 4.Audiencias, segmentación y remarketing
- 5.Medición y optimización

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PUBLICIDAD PARA MÓVILES

- 1.Ventajas de la publicidad mobile
- 2.Pujas y segmentación
- 3.Anuncios
- 4.Medición

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PUBLICIDAD EN SHOPPING

- 1.Google Merchant Center
- 2.Campañas de shopping

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE COPYWRITING APLICADAS A CAMPAÑAS CON GOOGLE ADS

- 1.Copywriting y Google Ads
- 2.Copywriting en publicidad de búsquedas
- 3.Copywriting en publicidad display
- 4.Copywriting en publicidad para móviles
- 5.Copywriting en publicidad shopping

MÓDULO 4. MARKETING EN EMPRESAS TURÍSTICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DEL MERCADO TURÍSTICO

- 1.El mercado turístico
- 2.Investigación de mercado turístico
- 3.Política de mercado
- 4.El producto turístico
- 5.El consumidor turístico
- 6.Análisis de motivaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELABORACIÓN DEL PLAN DE MARKETING

- 1.Definición y ventajas
- 2.Características del plan
- 3.Estructura del plan de marketing
- 4.Etapas para elaborar un plan de marketing
- 5.El plan de promoción de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING Y VENTA DEL PRODUCTO TURÍSTICO

- 1.Marketing del producto turístico
- 2.Comercialización del producto turístico
- 3.Distribución del producto turístico
- 4.Imagen y publicidad
- 5.Publicidad y marketing directo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. 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 5. FORMAS DEL MARKETING EN INTERNET

- 1.Introducción
- 2.Formas del marketing online

3.El marketing como filosofía o cultura empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 6. 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

MÓDULO 5. ESTRATEGIA DE INBOUND MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL INBOUND MARKETING

- 1.¿Qué es el Inbound Marketing?
- 2.Marketing de Contenidos
- 3.Marketing viral
- 4.Video Marketing
- 5.Reputación online
- 6.Importancia del funnel o embudo de conversión

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FASE DE ATRACCIÓN

- 1.Sistema de Gestión de contenidos CSM
- 2.Los blogs Wordpress
- 3.Posicionamiento SEO
- 4.Social Media

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FASE DE CONVERSIÓN

- 1.Introducción
- 2.Formularios
- 3.Call to action
- 4.Landing Pages
- 5.Pruebas A/B
- 6.Optimización de la tasa de conversión (CRO)

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FASE DE CIERRE

- 1.Introducción
- 2.Marketing Relacional
- 3.Gestión de relaciones con los clientes CRM
- 4.Email marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FASE DE DELEITE

- 1.Introducción
- 2.Encuestas
- 3.Contenido inteligente
- 4.Monitorización Social

MÓDULO 6. SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL 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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE FACEBOOK

- 1.Primeros pasos con Facebook
- 2.Facebook para empresas

3. Configuración de la Fanpage
4. Configuración de mensajes: Facebook Messenger
5. Tipo de publicaciones
6. Creación de eventos
7. Facebook Marketplace
8. Administración de la página
9. Facebook Insights

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE INSTAGRAM

1. Introducción a Instagram
2. Instagram para empresas
3. Creación de contenido
4. Uso de Hashtags
5. Instagram Stories
6. Herramientas creativas
7. Colaboración con influencers
8. Principales estadísticas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE TWITTER

1. Introducción a Twitter
2. Elementos básicos de Twitter
3. Twitter para empresas
4. Servicio de atención al cliente a través de Twitter
5. Contenidos
6. Uso de Hashtags y Trending Topic
7. Twitter Analytics
8. TweetDeck
9. Audiense
10. Hootsuite
11. Bitly

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE LINKEDIN

1. Introducción a LinkedIn
2. LinkedIn para empresas
3. Creación de perfil y optimización
4. Grupos
5. SEO para LinkedIn
6. Analítica en LinkedIn
7. LinkedIn Recruiter

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE YOUTUBE

1. Introducción a Youtube
2. Vídeo Marketing
3. Crear una canal de empresa
4. Optimización del canal
5. Creación de contenidos
6. Gestión de comentarios
7. Youtube Analytics
8. Youtube vs Vimeo
9. Keyword Tool
10. Youtube Trends

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- FACEBOOK ADS

1. Introducción a Facebook Ads
2. Tipos de Campañas y objetivos publicitarios
3. Segmentación: públicos

- 4.Presupuesto
- 5.Formatos de anuncios
- 6.Ubicaciones
- 7.Administrador de anuncios
- 8.Seguimiento y optimización de anuncios
- 9.Power Editor
- 10.Pixel de Facebook

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- INSTAGRAM ADS

- 1.Introducción a Instagram Ads
- 2.Objetivos publicitarios
- 3.Tipos de anuncios
- 4.Administrador de anuncios
- 5.Presupuesto
- 6.Instagram Partners
- 7.Segmentación

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- TWITTER ADS

- 1.Objetivos publicitarios
- 2.Audiencias en Twitter
- 3.Tipos de anuncios
- 4.Administrador de anuncios
- 5.Creación de campañas y optimización
- 6.Twitter Cards
- 7.Instalación código de seguimiento
- 8.Listas de remarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- LINKEDIN ADS

- 1.Introducción a LinkedIn Ads
- 2.Formatos de anuncios
- 3.Objetivos publicitarios
- 4.Creación de campañas
- 5.Segmentación
- 6.Presupuesto
- 7.Seguimiento y medición de resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 11. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- PUBLICIDAD EN YOUTUBE

- 1.Ventajas de la publicidad en Youtube
- 2.Youtube y Google Adwords
- 3.Tipos de anuncios en Youtube
- 4.Campaña publicitarias en Youtube con Google Adwords
- 5.Creación de anuncios desde Youtube