INESEM

BUSINESS SCHOOL

Diploma de Experto en Digital Project Management (Titulación Universitaria + 29 Créditos ECTS)

+ Información Gratis

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

Diploma de Experto en Digital Project Management (Titulación Universitaria + 29 Créditos ECTS)

duración total: 725 horas ***horas teleformación:*** 363 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Los consumidores ya poseen la adaptación suficiente como para realizar compras, o consultar opciones de compra por internet. Por ello, es muy importante conocer las distintas áreas de un negocio que es ya parte del presente y futuro cercano.
Con el Curso en Gestión del Negocio Digital podrás desarrollar en profundidad las principales técnicas y herramientas para llevar a cabo con gran habilidad la totalidad del proceso de creación de un negocio online. Así podrás conocer todos los aspectos que se producen durante este proceso con el fin de controlarlos y si hubiera algún problema, prevenirlo.
Con Inesem Business School te formarás de la mejor manera posible, enfocando tus conocimientos a la práctica ya que nuestro claustro está formado por un conjunto de expertos en el sector. Así podrás conseguir una financiación bastante favorable que hacen a este curso accesible para todo aquel que quiera formarse.

a quién va dirigido

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

objetivos

- Desarrollar un Plan de Negocio Digital
- Conocer la metodología Lean Starup y las diferencias entre el modelo de negocio lineal y de plataforma
- Definir y conocer el marco legal que envuelve al comercio digital y la empresa
- Desarrollar todos los aspectos incluidos en el E-commerce, desde el Diseño Web a la distinción de las distintas plataformas
- Diferenciar las distintas técnicas de Marketing Online y cómo se desarrollan cada una de ellas
- Aprender que es Inboud Marketing y las distintas fases de su creación

para qué te prepara

Con el Curso en Gestión del Negocio Digital, estarás preparado para poder desenvolverte con habilidad en cualquier parte del proceso de creación de un negocio digital. Desde la definición de la estrategia a seguir, pasando por el diseño web y el conocimiento de las diferentes técnicas de marketing digital con las que puedes trabajar. Conocerás las principales plataformas del E-Commerce y el marco legal que las rige, para que puedas detectar y solucionar cualquier posible problema con previsión.

salidas laborales

Con el Curso en Gestión del Negocio Digital estarás capacitado para poder desenvolverte en las distintas partes del proceso de creación de un negocio online. Así podrás emprender un nuevo negocio o asesorar a organizaciones de distinta índole en la creación de un E-Commerce, el alumnado se convertirá en una pieza clave dentro del mundo empresarial, con una especialización en un sector de alta demanda.

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).

INESEM Instituto Europeo de Estudios Empresariales

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

Centro de Formación Superior de POSTGRADO INESEM

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 direccion General | **Firma del alumno/a**

MARIA MORENO HIDALGO | **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 'Introducción al Marketing de Buscadores'
- Manual teórico 'Estrategia de Inbound Marketing'
- Manual teórico 'E-Commerce'
- Manual teórico 'Plan de Negocio Digital'

profesorado y servicio de tutorías

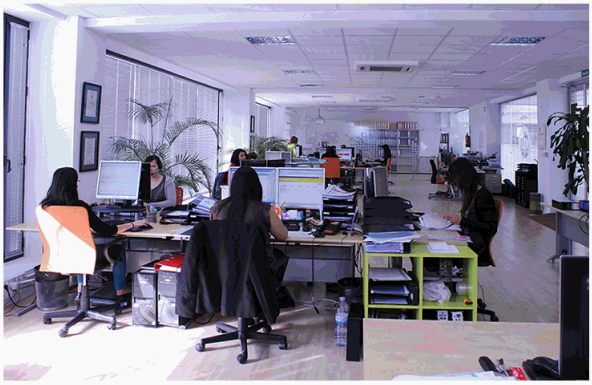
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “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 inesem 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

+ Información Gratis

programa formativo

MÓDULO 1. PLAN DE NEGOCIO DIGITAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA IDEA DE NEGOCIO

1.Identificación y valoración de ideas
2.Estrategia y modelo de negocio
3.Definir el Modelo de Negocio: Business Model Canvas
4.Lean Startup y producto mínimo viable
5.Buyer´s Journey
6.Growth Hacking: Estrategia de Crecimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MODELO DE NEGOCIO LINEAL VS PLATAFORMA

1.Modelo Lineal
2.Modelo de Negocio de Plataforma
3.Network Effect o Economía de Red
4.Modelo de Negocio Free
5.Modelo de Negocio Freemium
6.Casos de éxito

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIGITAL BUSINESS PLAN

1.El plan de negocio online
2.Procedimiento de elaboración
3.La Introducción y Descripción del Plan de Negocio Digital
4.Estudio de mercado: entorno, público objetivo, competencia y canales
5.Descripción del producto o servicio
6.Estructura legal de la empresa
7.Estrategia de marketing: precio, producto, comunicación y distribución
8.Recursos humanos y tecnológicos
9.Análisis económico-financiero

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA DIGITAL

1.Estrategias de transformación digital: global, por etapas y funciones, spin-off
2.Empresa a los consumidores y clientes: construcción colaborativa de ofertas, comunicación colaborativa sobre la marca, innovación colaborativa, medios sociales…
3.Modelo de Trabajo en un entorno digital
4.Enfoques: Mobile first, Lean startup, Growth hacking

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DIGITALIZAR LA GESTIÓN Y LA ORGANIZACIÓN

1.Factores clave de éxito en un proyecto de transformación digital
2.Procedimientos de trabajo y acelerar la toma de decisiones
3.Digitalizar la mentalidad de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA TECNOLOGÍA

1.Análisis tecnológico
2.El proceso de evaluación de las nuevas tecnologías Riesgos, costes y oportunidades
3.Calendario de actividad
4.Implantación de nuevas tecnologías
5.Gestión tecnológica

MÓDULO 2. E-COMMERCE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ONLINE

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

+ Información Gratis

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPALES PLATAFORMAS

1.Principales plataformas
2.Gestión estratégica
3.Plataformas de código abierto

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISEÑO

1.Introducción al Diseño Web
2.Accesibilidad
3.Usabilidad
4.Responsive Design
5.Home
6.Categorías
7.Fichas de productos
8.Carrito de Compra y Checkout
9.Principales herramientas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PASARELAS DE PAGO

1.Confianza, privacidad y seguridad
2.Principales formas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARCO LEGAL

1.Ley de Ordenación del Comercio Minorista
2.Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSI)
3.Reglamento General de Protección de Datos
4.Ley de Consumidores
5.SmartContracts

MÓDULO 3. INTRODUCCIÓN AL MARKETING DE BUSCADORES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL SEO

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 2. INTRODUCCIÓN AL 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 3. CONTENT MANAGEMENT SYSTEM

1.Qué es un CMS
2.Ventajas e inconvenientes de los CMS
3.WordPress y woocommerce
4.Prestashop y magento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GOOGLE ANALYTICS 4

1.¿Qué es Google Analytics 4?
2.Diferencias con respecto a Universal Analytics
3.Implementación de Google Analytics 4
4.Las herramientas de análisis de Google Analytics 4
5.Los espacios de identidad
6.Ventajas de Google Analytics 4
7.Desventajas de Google Analytics 4

+ Información Gratis

MÓDULO 4. 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