



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## ***Curso en Marketing Jurídico (Titulación Universitaria + 8 CRÉDITOS ECTS)***

**+ Información Gratis**

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

## **Curso en Marketing Jurídico (Titulación Universitaria + 8 CRÉDITOS ECTS)**

**duración total:** 200 horas

**horas teleformación:** 100 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

### **descripción**

Gracias a este en Curso en Marketing Jurídico aprenderás a crear estrategias de marketing para despachos de abogados y conocerás todos los aspectos legales de una estrategia de marketing digital. De esta forma, podrás encargarte del correcto asesoramiento a las empresas en materia de la regulación jurídica del Marketing Digital y el cumplimiento de la normativa vigente. Aprenderás a crear contenido de calidad de marketing jurídico y a utilizar todas las herramientas de marketing digital.

Se trata de una formación especializada y totalmente práctica enfocada en las necesidades del mercado. Diferénciate como profesional a través de una formación de éxito.



**+ Información Gratis**

## *a quién va dirigido*

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

## *objetivos*

- Conocer los aspectos legales del marketing digital.
- Asegurar el cumplimiento normativo de una estrategia de marketing digital.
- Proteger los datos de los usuarios.
- Dominar la ley que regula el Comercio Electrónico.
- Atraer nuevos clientes a una firma jurídica.
- Posicionar y visibilizar un despacho de abogados.

## *para qué te prepara*

Este Curso en Marketing Jurídico te prepara para poder cumplir con los aspectos legales del marketing y realizar acciones específicas cumpliendo con la normativa. Además, aprenderás a desarrollar campañas de marketing utilizando herramientas específicas que ayudarán a los despachos a conseguir mayor visibilidad y atraer nuevos clientes.

## *salidas laborales*

Las salidas profesionales de este Curso en Marketing Jurídico son muy diversas ya que podrás trabajar en el asesoramiento de las obligaciones legales del marketing digital y ocupar puestos de responsabilidad en departamentos de marketing y liderando la estrategia de despachos jurídicos. También podrás trabajar como Asesor/a jurídico en materia de Marketing Digital.

## 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



## 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**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SISTEMA DE FUENTES EN MARKETING DIGITAL**

- 1.Consideraciones previas. Amparo constitucional
- 2.Las fuentes del marketing digital

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMUNICACIONES COMERCIALES ELECTRÓNICAS**

- 1.Las comunicaciones electrónicas en el comercio electrónico
- 2.Requisitos de información para los consumidores
- 3.Seguridad de la información y las comunicaciones electrónicas
- 4.Responsabilidad de las comunicaciones electrónicas

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRIVACIDAD Y SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN**

- 1.Marco legal y jurídico de la seguridad de la información
- 2.Bases de datos: cloud computing
- 3.Correo electrónico
- 4.Cookies

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL APLICADA AL MARKETING DIGITAL**

- 1.Propiedad intelectual y marketing digital
- 2.Propiedad industrial relación con el marketing digital
- 3.Uso de contenidos de terceros. Agencias y clientes

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. LEY DE SERVICIOS DE SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y COMERCIO ELECTRÓNICO**

- 1.Objeto de la LSSI-CE ámbito de aplicación
- 2.Cumplimiento de la LSSI-CE
- 3.Infracciones y sanciones

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. MARKETING Y WEB 3.0**

- 1.Acciones de marketing en la web 3.0
- 2.Publicidad en entornos 3.0
- 3.Concursos y sorteos online

### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA REPUTACIÓN ONLINE**

- 1.Gestión de la Reputación Online
- 2.Riesgos de la reputación online. El efecto Streisand
- 3.Marco legal de la reputación online

### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. MARKETING DIGITAL PARA DESPACHOS DE ABOGADOS**

- 1.Uso de redes sociales para dar visibilidad a tu despacho
- 2.Cómo posicionar una firma
- 3.Inbound Marketing para despachos de abogados
- 4.Importancia del CRM para gestionar clientes
- 5.Emailing como herramienta de comunicación
- 6.Cómo puede ayudar un blog en la difusión de noticias jurídicas