



Curso en Growth Management

+ Información Gratis

Curso en Growth Management

duración total: 120 horas horas teleformación: 60 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

descripción

Este Curso en Growth Management aporta los conocimientos requeridos para desenvolverse de manera profesional en el entorno de las empresas digitales e implementar una estrategia sólida que permita crecer a las organizaciones. En un entorno tan competitivo como en el que nos encontramos, las empresas luchan por sobrevivir en el mercado y por ello necesitan a profesionales especializados que lideren proyectos de cambio. Este curso explica los principales elementos de una estrategia de growth, desde la adquisición a la retención de clientes. Accede a una formación de éxito que te abrirá nuevas puertas profesionales.



^{*} hasta 100 % bonificable para trabajadores.

a quién va dirigido

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

objetivos

- Conocer las principales estrategias de growth marketer
- Ayudar a impulsar el crecimiento de los negocios
- Adquirir las herramientas para convertirte en un experto digital

para qué te prepara

Este Curso en Growth Management te prepara para conocer qué es el Growth Hacking y para aprender las técnicas del Growth Hacker. El Growth Hacker es un profesional capaz de acelerar la consecución de los objetivos de marketing a través del conocimiento de la tecnología en un plazo breve de tiempo. Un growth hacker va a dominar conceptos de SEO, SEM, social media, emailing, ecommece, experiencia de usuario...

salidas laborales

Desarrolla tu carrera profesional en el entorno digital y accede a múltiples salidas profesionales. Algunos perfiles habituales son el de product manager, digital marketer, diseñador, analista de datos, responsable de marketing, producto manager... Si buscas dirigir tu carrera profesional en el ámbito del growth marketing, ésta es tu oportunidad.

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).



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 'Growth Management'



información y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245

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.

información y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245

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 ENTORNO WEB

- 1. Compra de dominio y contratación de hosting
- 2.Instalación de Wordpress
- 3. Configuraciones iniciales
- 4.Themes
- 5. Personalización de Wordpress
- 6. Creación de Posts y Páginas
- 7. Gestión comentarios
- 8. Biblioteca Multimedia
- 9. Gestión de usuarios y roles
- 10.Herramientas útiles

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMERCIO ELECTRÓNICO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. POSICIONAMIENTO WEB

- 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 4. POSICIONAMIENTO ORGÁNICO EN BUSCADORES (SEO)

- 1.SEO local
- 2.SEO internacional
- 3.SEO para apps: ASO
- 4.SEO para Amazon Marketplace
- 5.SEO en Youtube

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POSICIONAMIENTO PATROCINADO EN BUSCADORES (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 6. MARKETING DE CONTENIDOS (CONTENT MARKETING)

- 1.¿Qué es el Inbound Marketing?
- 2. Marketing de Contenidos
- 3. Marketing viral
- 4. Video Marketing
- 5. Reputación online

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLAN 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

+ Información Gratis

Curso en Growth Management

- 7. Social Media Plan
- 8. Reputación Online

UNIDAD DIDÁCTICA 8. COPYWRITING

- 1.¿Qué es el copywriting?
- 2. Conectar, emocionar y convencer
- 3. Principales técnicas de copywriting
- 4.SEO para Copywriting
- 5.La importancia de los títulos

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EMAIL MARKETING

- 1.Fundamentos del email marketing
- 2. Objetivos del email marketing
- 3. Estructura de un email
- 4. Tipos de campañas

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EXPERIENCIA DE USUARIO -UX

- 1.Definición
- 2. Principios de experiencia de usuario
- 3. Experiencia de usuario y dispositivos
- 4.Métricas y KPI's
- 5.Proceso de diseño UX
- 6.Tendencias en UX