



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

***Especialista en Herramientas de Marketing de  
Google y Social Media***

+ Información Gratis

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

# ***Especialista en Herramientas de Marketing de Google y Social Media***

**duración total:** 200 horas

**horas teleformación:** 100 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## ***descripción***

Este Curso en Herramientas de Marketing de Google y Social Media le ofrece una formación especializada en la materia. Debemos saber que para el área de Comercio y Marketing es muy importante profundizar y adquirir los conocimientos de Experto en Herramientas de Marketing de Google y Social Media. No cabe duda de que el Marketing se está integrando cada vez más en Internet y en las redes sociales, creando una nueva profesión en el panorama de internauta, los Social Media Managers. Estos son los responsables de dinamizar la comunidad de seguidores, y la cara de la empresa cuando se necesita hablar de tú a tú con los usuarios. Por ello, este manual llamado Herramientas de Marketing de Google y Social Media, ofrece los recursos necesarios para llevar a cabo un análisis de los resultados obtenidos web de resultados en los procesos de Marketing en la red a través de diferentes instrumentos de medición.



**+ 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*

- Saber maximizar el rendimiento de las redes sociales y comunidades online
- Conocer las distintas estrategias de éxito que te ayuden a aumentar la reputación online de la empresa.
- Formar al alumno como analista web a nivel profesional.
- Aprender la metodología de base del analista web.
- Conocer las herramientas y metodología de optimización web.
- Conocer los aspectos más importantes sobre analítica web y Social Media.

## *para qué te prepara*

Este CURSO ONLINE en Herramientas de Marketing de Google y Social Media le prepara para adquirir unos conocimientos específicos dentro del área desarrollando en el alumno unas capacidades para desenvolverse profesionalmente en el sector, y más concretamente en Experto en Herramientas de Marketing de Google y Social Media.

## *salidas laborales*

Analistas web / Marketing web / Desarrollo web / Publicidad / Comercial / Departamentos de informática / Experto en analítica web / Experto en comercio electrónico.

## 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 'Herramientas de Marketing de Google y Social Media'



## 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. PRINCIPIOS DE MARKETING

- 1.La publicidad tradicional ¿un nicho financiero de recursos inútiles?
- 2.El marketing unidireccional de interrupción
- 3.Características del Marketing tradicional
- 4.Relaciones públicas
- 5.Medios de comunicación tradicionales
- 6.Notas de prensa
- 7.Normas antiguas de las relaciones públicas
- 8.Evitando viejas normas

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL SOCIAL MEDIA MANAGER

- 1.¿Qué es un Social Media Manager?
- 2.La figura del Social Media Manager en la empresa
- 3.Competencias y responsabilidades
- 4.La organización del profesional en redes sociales
- 5.Principios sobre la gestión del tiempo
- 6.Herramientas de gestión y monitorización para rentabilizar el tiempo en la web 2.0
- 7.Objetivos y seguimiento del Social Media Manager
- 8.Errores que no debe cometer un Social Media Manager

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. POSICIONAMIENTO SEO

- 1.Introducción al SEO
- 2.Historia de los motores de búsqueda
- 3.Componentes de un motor de búsqueda
- 4.Organización de resultados en un motor de búsqueda
- 5.La importancia del contenido
- 6.El concepto de autoridad en Internet
- 7.Campaña SEO
  - 1.- Calidad
  - 2.- Tráfico de búsqueda orgánica
  - 3.- Conversiones en búsqueda orgánica

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTRODUCCIÓN: ANALÍTICA WEB

- 1.Introducción
  - 1.- Analítica web en la actualidad
- 2.¿Qué es la analítica web?
  - 1.- Clickstream
  - 2.- Análisis de múltiples resultados
  - 3.- Experimentación y testing
  - 4.- Centrarse en el cliente
  - 5.- Inteligencia competitiva
- 3.La Analítica Web: un reto cultural
  - 1.- Paso 1: objetivos claros
  - 2.- Paso 2: contexto y consenso
  - 3.- Paso 3: el ecosistema de herramientas
  - 4.- Paso 4: el cambio como imperativo estratégico
- 4.¿Qué beneficios genera la analítica web para las empresas?

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. MÉTRICA DE RESULTADOS

- 1.Conceptos básicos sobre métrica de resultados
- 2.Visitas
- 3.Visitantes
- 4.Páginas



- 1.- Páginas de entrada
- 2.- Páginas de salida
- 3.- Páginas vistas y páginas vistas únicas
- 4.- Páginas por visita
- 5.Tasa de rebote
- 6.Promedio de tiempo en un sitio web
- 7.Tasa de salida
- 8.Tasa de conversión

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. HERRAMIENTAS DE ANALÍTICA WEB**

- 1.Listado de herramientas
- 2.Herramientas de analítica web
- 3.Herramientas de análisis de logs
- 4.Herramientas de medición mediante tags
- 5.Herramientas para medir el rendimiento de nuestro sitio web
- 6.Herramientas para recoger información de diseño o usabilidad web
- 7.Herramientas que analizan nuestra actividad en redes sociales
- 8.Herramientas de inteligencia competitiva

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. GOOGLE ANALYTICS**

- 1.¿Qué es Google Analytics?
  - 1.- ¿Cómo funciona Google Analytics?
- 2.Perfil de sitio Web
  - 1.- ¿En qué se diferencian un perfil y una cuenta?
  - 2.- ¿Cómo se añade un perfil?
- 3.Código de seguimiento
  - 1.- Añadir el código de seguimiento a sus páginas
- 4.Los objetivos
  - 1.- ¿Cómo se configuran los objetivos?
- 5.Informes
  - 1.- Informes de la sección Público
  - 2.- Informes de la sección Contenido
  - 3.- Informes de la sección Fuentes de Tráfico
  - 4.- Informes de la sección Comercio Electrónico
  - 5.- Informes de la sección Objetivos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. GOOGLE ADWORDS**

- 1.Introducción
- 2.Los anuncios de Google AdWords
- 3.Definiciones básicas
- 4.Ventajas de Google AdWords
- 5.Google Adsense
  - 1.- Cómo funciona AdSense
  - 2.- Tipos de anuncios
- 6.¿Por qué varían las estadísticas entre AdSense y Analytics?
  - 1.- Asociar una cuenta de Google Analytics a la de AdWords
  - 2.- Diferencias entre Google Analytics y la herramienta de seguimiento de conversiones de AdWords

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. REDES SOCIALES HORIZONTALES Y VERTICALES**

- 1.La integración de las redes sociales en la estrategia corporativa de la empresa
- 2.Tipos de redes sociales
- 3.Redes sociales horizontales o generales
  - 1.- Facebook
  - 2.- Twitter
  - 3.- Google+
- 4.Redes sociales verticales o especializadas

- 1.- LinkedIn
- 2.- Viadeo
- 3.- Youtube
- 4.- Instagram
- 5.- Pinterest

5. Beneficios de las redes sociales desde el punto de vista de la empresa y desde el punto de vista del consumidor

6. Las redes sociales como intercambio constante de información

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. HERRAMIENTAS DE MEDICIÓN EN LAS REDES SOCIALES**

1. Análisis del tráfico en redes sociales
2. Fijar objetivos en redes sociales
3. Facebook
4. Twitter
5. Youtube
6. Blogs
7. Reputación online