



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Superior en Marketing Automation y Growth Hacking

+ Información Gratis

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

Curso Superior en Marketing Automation y Growth Hacking

duración total: 300 horas

horas teleformación: 150 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El 70% de las empresas B2B están aplicando la metodología del marketing automation y están incrementando sus ventas en un 10%. Implementar esta metodología junto a las herramientas de Growth Hacking, consiguen impulsar tu empresa, atrayendo a un mayor número de clientes potenciales, y fidelizando con una mayor calidad a los actuales.

El Curso en Marketing Automation y Growth Hacking aúna un amplio y profundo conocimiento de las herramientas principales del marketing digital. Así podrás desenvolverte en las herramientas de SEO y SEM, profundizar en el marketing de contenido y aprender la metodología de automatización del marketing.

En INESEM Business School podrás aprender estas técnicas con una formación práctica y de futuro en la que el conjunto de profesores, te enseñarán a desenvolverte en la práctica para que aprendas las tareas que realizarás en un futuro.



+ 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

- Profundizar en los conceptos claves de Inboud Marketing, sus estrategias y fases
- Conocer la usabilidad y experiencia de usuario – UX
- Aprender a realizar una auditoría on page
- Saber utilizar las estrategias de linkbuilding, linkbaiting y backlinks
- Estudiar las distintas herramientas de Marketing Automation
- Desarrollar los elementos de automatización del marketing como Journey Builder el CRM y el Funnel de Ventas
- Diseñar un plan de automatización

para qué te prepara

El curso en Marketing Automation y Growth Hacking te prepara para que puedas desenvolverte con facilidad y maestría en las técnicas de SEO, SEM, Inboud Marketing y Marketing Automation. Estos conocimientos te permitirán poder profundizar tanto en el SEO On page como en el Off Page, y conocer el sistema automatizado de la publicidad, la promoción y el análisis y gestión de datos en marketing. Diseñarás una campaña de email marketing conociendo sus estrategias y técnicas.

salidas laborales

Cuando finalice el curso en Marketing Automation y Growth Hacking habrás obtenido una especialización en este sector con la que podrás optar a puestos de mayor responsabilidad como especialista en Marketing Web, Adwords, Facebook, Growth Hacking, Analítica Web, Estrategias Digitales de Crecimientos, SEO Growth Hacking y otras especialidades relacionadas con el 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

- Manual teórico 'SEO on Page'
- Manual teórico 'SEO Off Page'
- Manual teórico 'Introducción al Marketing de Buscadores y Estrategias de Inbound Marketing'
- Manual teórico 'Marketing Automation Ecosystem'



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 DE BUSCADORES Y ESTRATEGIAS DE INBOUND MARKETING

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. INBOUD MARKETING: CONCEPTOS CLAVES

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

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FASE DE ATRACCIÓN

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

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FASE DE CONVERSIÓN

- 1.Formularios
- 2.Call to action
- 3.Landing Pages

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FASE DE CIERRE

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

UNIDAD DIDÁCTICA 8. FASE DE DELEITE

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

MÓDULO 2. SEO ON PAGE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. KEYWORD RESEARCH

- 1.Introducción
- 2.Tipo de Keywords

- 3.SEMrush
- 4.Sistrix
- 5.LongTail y Voice Search: AnswerThePublic
- 6.Herramientas gratuitas
- 7.Extensiones para Chrome

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ARQUITECTURA DEL SITIO WEB

- 1.Estructura de una web
- 2.Optimización de Etiquetas Meta: Screaming Frog SEO Spider
- 3.Enlazado interno
- 4.Sitemap.xml
- 5.Archivo Robot.txt
- 6.Optimización multimedia
- 7.Accelerated Mobile Pages- AMP
- 8.Google Search Console
- 9.SEO en HTML, CSS y Java Script
- 10.Extensiones para Chrome
- 11.Migraciones

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DE LOS METADATOS- SCREAMING FROG

- 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 4. USABILIDAD Y EXPERIENCIA DE USUARIO- UX

- 1.Introducción
- 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
- 7.Orientaciones de diseño web y dispositivos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. AUDITORIA ON PAGE

- 1.Auditoria de indexabilidad
- 2.Velocidad de carga de la web (WPO) y renderizado
- 3.Monitorización de marca
- 4.Análisis y planificación del posicionamiento orgánico
- 5.Códigos de estado y Protocolo
- 6.Análisis Log
- 7.Análisis de la taxonomía web

MÓDULO 3. SEO OFF PAGE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IMPORTANCIA DE LOS ENLACES EN SEO

- 1.Backlinks y linkjuice
- 2.Consideraciones de los enlaces entrantes
- 3.Nofollow vs. dofollow
- 4.Análisis de enlaces: SEMrush, Ahrefs y Screaming Frog

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LINKBUILDING

- 1.Características fundamentales de Linkbuilding
- 2.Tipos de enlaces

- 3.Principales técnicas de linkbuilding
- 4.Estrategia de linkbuilding orgánico
- 5.Linkbuilding con Ahrefs
- 6.Autorización y desautorización de enlaces con Search Console

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LINKBAITING

- 1.Introducción al linkbaiting
- 2.Directorios
- 3.Blog, foros y redes sociales
- 4.Storytelling
- 5.Marketing viral

MÓDULO 4. MARKETING AUTOMATION ECOSYSTEM

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING AUTOMATION

- 1.Marketing Automation: Concepto y Casos Prácticos
- 2.Herramientas del Marketing Automation
- 3.Publicidad y promoción automatizada
- 4.La automatización de la relación con el cliente
- 5.Gestión de datos y análisis en el Marketing Automation

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRATEGIA DE AUTOMATIZACIÓN DEL MARKETING

- 1.Elementos de la automatización del marketing: Journey Builder, CRM
- 2.Funnel de Ventas y Omnichannel en Marketing Automation
- 3.Diseño del plan de Automatización (I): Identificación de tareas
- 4.Diseño del plan de Automatización (II): Selección de herramientas y Métricas de evaluación de la eficacia

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN DE UNA CAMPAÑA DE EMAIL MARKETING

- 1.Antes de empezar
- 2.Fases de una campaña de email marketing
- 3.Objetivo de la campaña
- 4.Antes de la campaña
- 5.Las listas en Mailchimp
- 6.Las campañas en Mailchimp
- 7.Viralidad
- 8.Los resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRINCIPALES ELEMENTOS Y TÉCNICAS DE DISEÑO PARA CREAR UN EMAIL EFECTIVO

- 1.Introducción
- 2.Frecuencia de los envíos
- 3.Diseño del email
- 4.Partes del mensaje de correo electrónico
- 5.Claves para diseñar una Newsletter efectiva