



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Experto en SEM y Marketing PPC

+ Información Gratis

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

Curso Experto en SEM y Marketing PPC

duración total: 650 horas

horas teleformación: 325 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

La publicidad online se ha convertido en una de las piezas fundamentales para el éxito en la estrategia del marketing digital. Gracias a Google Ads y las diferentes plataformas publicitarias en social media podemos aumentar la visibilidad de nuestro negocio, y mostrar nuestros productos y servicios al consumidor potencial en el momento más oportuno para generar conversiones. Todo ello bajo un alto control sobre el presupuesto y las pujas, de modo que seremos capaces de rentabilizar al máximo nuestras campañas. Para ello, el profesional encargado requerirá de un profundo conocimiento sobre estas plataformas para una gestión estratégica orientada a alcanzar los objetivos publicitarios de la empresa.



+ 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 el funcionamiento de Google Ads.

Diseñar e implementar campañas publicitarias en las diferentes redes de Google Ads: Búsqueda, Display, Móviles y Shopping.

Crear anuncios en las principales redes sociales utilizando diferentes objetivos publicitarios.

Establecer presupuestos publicitarios y pujas para las campañas.

Realizar seguimiento de las campañas publicitarias y optimizar el ROI.

Aprender el funcionamiento de Google Analytics como herramienta para medir el éxito de las campañas, y su repercusión en las conversiones.

para qué te prepara

El Curso Superior en SEM y PPC te dotará de los conocimientos teóricos y prácticos para diseñar e implementar de forma estratégica campañas publicitarias en el buscador de Google, a través de sus diferentes redes publicitarias: Búsqueda, Display, Móviles y Shopping. Del mismo modo, al finalizar la formación serás capaz de desarrollar campañas publicitarias en las principales redes sociales a través de Facebook Ads, Instagram Ads, Twitter Ads, LinkedIn Ads o Publicidad en Youtube. Gracias a control de la analítica web, mediante Google Analytics, lograrás realizar un seguimiento de cada una de las acciones llevadas a cabo con el objetivo de optimizar el presupuesto publicitario y mejorar el ROI de las campañas.

salidas laborales

Esta formación está diseñada para aquellos profesionales del marketing online que desean obtener una alta especialización en el posicionamiento patrocinado SEM a través de la red publicitaria de Google: Google Ads, así como en la creación de anuncios en social media. Además, la presente formación se dirige a aquellos que busquen la optimización del presupuesto publicitario y la mejora del ROI: aumentando las conversiones. Del mismo modo, este curso se dirige a todos aquellos estudiantes y titulados universitarios que deseen especializarse en publicidad online, y más concretamente, en posicionamiento patrocinado y campañas PPC.

+ Información Gratis

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 'Social Media Management'
- Manual teórico 'SEM-Google Ads'
- Manual teórico 'La Publicidad Programática'
- Manual teórico 'Campaña Programación'



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

programa formativo

MÓDULO 1. SEM-GOOGLE ADS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN

- 1.Ventajas de la publicidad online
- 2.¿Qué es Google Ads?
- 3.Fundamentos de Google Ads
- 4.Crear una cuenta en Google Ads
- 5.Campañas, grupos de anuncios y palabras clave
- 6.Planificador de palabras clave

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PUBLICIDAD EN BÚSQUEDAS

- 1.Funcionamiento
- 2.Configuración campaña
- 3.Anuncios
- 4.Pujas y presupuestos
- 5.Administración, medición y supervisión de campañas
- 6.Optimización

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PUBLICIDAD EN DISPLAY

- 1.Introducción
- 2.Configuración campaña
- 3.Anuncios
- 4.Audiencias, segmentación y remarketing
- 5.Medición y optimización

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PUBLICIDAD PARA MÓVILES

- 1.Ventajas de la publicidad mobile
- 2.Pujas y segmentación
- 3.Anuncios
- 4.Medición

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PUBLICIDAD EN SHOPPING

- 1.Google Merchant Center
- 2.Campañas de shopping

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE COPYWRITING APLICADAS A CAMPAÑAS CON GOOGLE ADS

- 1.Copywriting y Google Ads
- 2.Copywriting en publicidad de búsquedas
- 3.Copywriting en publicidad display
- 4.Copywriting en publicidad para móviles
- 5.Copywriting en publicidad shopping

MÓDULO 2. SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL SOCIAL MEDIA

- 1.Concepto y evolución del Social Media
- 2.Tipos de redes sociales
- 3.La importancia actual del social media
- 4.Prosumer
- 5.Contenido de valor
- 6.Marketing viral
- 7.La figura del Community Manager
- 8.Social Media Plan
- 9.Reputación Online

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE FACEBOOK

- 1.Primeros pasos con Facebook

+ Información Gratis

2. Facebook para empresas
3. Configuración de la Fanpage
4. Configuración de mensajes: Facebook Messenger
5. Tipo de publicaciones
6. Creación de eventos
7. Facebook Marketplace
8. Administración de la página
9. Facebook Insights
10. Centro de cuentas, Facebook Business Suite, Facebook Business Manager

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE INSTAGRAM

1. Introducción a Instagram
2. Instagram para empresas
3. Creación de contenido
4. Uso de Hashtags
5. Instagram Stories
6. Herramientas creativas
7. Colaboración con influencers
8. Principales estadísticas
9. Actualizaciones de instagram
10. Funcionalidades de la versión de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE X CORP

1. Introducción a X Corp.
2. Elementos básicos de X Corp.
3. X Corp para empresas
4. Servicios de atención al cliente a través de X Corp.
5. Contenidos
6. Uso de Hashtags y Trending Topic
7. X Corp. Analytics
8. TweetDeck
9. Audiense
10. Hootsuite
- 11.11. Funcionalidades de la versión premium

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE LINKEDIN

1. Introducción a LinkedIn
2. LinkedIn para empresas
3. Creación de perfil y optimización
4. Grupos
5. SEO para LinkedIn
6. Analítica en LinkedIn
7. LinkedIn Recruiter

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE YOUTUBE

1. Introducción a Youtube
2. Vídeo Marketing
3. Crear una canal de empresa
4. Optimización del canal
5. Creación de contenidos
6. Gestión de comentarios
7. Youtube Analytics
8. Youtube vs Vimeo
9. Keyword Tool
10. Youtube Trends

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE TWITCH

- 1.Introducción a Twitch
- 2.El éxito de Twitch
- 3.Generar suscriptores en Twitch
- 4.Contenidos y recomendaciones
- 5.Twitch e influencers
- 6.Streamlabs
- 7.Publicidad en Twitch
- 8.Seguimiento y medición de resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 8. GESTIÓN DE TIKTOK

- 1.¿Qué es y cómo funciona Tiktok?
- 2.Creación de contenido en TikTok
- 3.Estrategias para ganar seguidores (hashtags, likes, challenges...)
- 4.El papel del marketing en Tiktok
- 5.Tiktok e influencers
- 6.Tiktok Ads

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- FACEBOOK ADS

- 1.Introducción a Facebook Ads
- 2.Tipos de Campañas y objetivos publicitarios
- 3.Segmentación: públicos
- 4.Presupuesto
- 5.Formatos de anuncios
- 6.Ubicaciones
- 7.Administrador de anuncios
- 8.Seguimiento y optimización de anuncios
- 9.Pixel de Facebook
- 10.Cómo gestionar publicidad de Instagram desde el administrador de anuncios de Facebook

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- X CORP. ADS

- 1.Objetivos publicitarios
- 2.Audiencias en X Corp
- 3.Tipos de anuncios
- 4.Administrador de anuncios
- 5.Creación de campañas y optimización
- 6.X Corp. Cards
- 7.Instalación código de seguimiento
- 8.Listas de remarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 11. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- LINKEDIN ADS

- 1.Introducción a LinkedIn Ads
- 2.Formatos de anuncios
- 3.Objetivos publicitarios
- 4.Creación de campañas
- 5.Segmentación
- 6.Presupuesto
- 7.Seguimiento y medición de resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 12. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- PUBLICIDAD EN YOUTUBE

- 1.Ventajas de la publicidad en Youtube
- 2.Youtube y Google Adwords
- 3.Tipos de anuncios en Youtube
- 4.Campaña publicitarias en Youtube con Google Adwords
- 5.Creación de anuncios desde Youtube

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA- TIKTOK ADS

+ Información Gratis

- 1.Introducción a TikTok Ads Manager
- 2.Creación de una campaña de publicidad en TikTok
- 3.Tipos de contenidos y herramientas clave
- 4.Seguimiento y monitorización de los resultados

MÓDULO 3. LA PUBLICIDAD PROGRAMÁTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PUBLICIDAD DIGITAL

- 1.La Publicidad Digital
- 2.Formatos de Publicidad Digital
- 3.Importancia del Posicionamiento Web en la Publicidad Digital
- 4.Programas Publicitarios
- 5.Ventajas de la Publicidad Digital
- 6.Desventajas de la Publicidad Digital

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PUBLICIDAD PROGRAMÁTICA

- 1.Publicidad Programática
- 2.Relación entre la Publicidad Programática y el Real-Time Bidding
- 3.Funciones de la Publicidad Programática
- 4.Desafíos de la Publicidad Programática
- 5.Términos Relacionados con la Publicidad Programática
- 6.Ventajas de la Publicidad Programática
- 7.Desventajas de la Publicidad Programática

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PUBLISHERS & ADVERTISERS

- 1.Publishers & Advertisers
- 2.El papel de los Editores en la Publicidad Programática
- 3.La Función de los Anunciantes en la Publicidad Programática
- 4.Novedades para editores y anunciantes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS AGENCIAS DE MEDIOS

- 1.Las Agencias de Medios
- 2.Tipos de Agencias de Medios
- 3.Estructura de las Agencias de Medios y Adaptación Organizativa a los Nuevos Servicios
- 4.Funciones de las Agencias de Medios
- 5.Las Principales Agencias de Medios
- 6.Ventajas de las Agencias de Medios
- 7.Desventajas de las Agencias de Medios

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ESTRATEGIA DE DATA

- 1.Definición de la Estrategia de Data
- 2.Procesos de la Estrategia de Data
- 3.Pasos para Implementar una Estrategia de Data en la Empresa
- 4.La Importancia del Big Data y el Linked Open Data en la Publicidad Programática
- 5.Tipos de Data
- 6.Ventajas de la Estrategia de Data
- 7.Inconvenientes de la Estrategia de Data

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LOS AD EXCHANGES

- 1.Concepto de los Ad Exchanges
- 2.Funcionamiento de los Ad Exchanges
- 3.Diferencias entre un Ad Network y un Ad Exchange
- 4.Ad Exchanges, SSP y DSP
- 5.Ventajas de los Ad Exchanges
- 6.Transacciones Realizables con los Ad Exchanges

UNIDAD DIDÁCTICA 7. BRAND SAFETY, VIEWABILITY, FRAUD

- 1.Brand Safety
- 2.Viewability

3. Beneficios de la Viewability
4. Fraud

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LOS MODELOS DE ATRIBUCIÓN

1. Concepto de Modelos de Atribución
2. Diferencias entre los Modelos de Atribución en Google Ads y Google Analytics
3. Tipos de Modelos de Atribución
4. Ventajas de los Modelos de Atribución

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA ESTRATEGIA DE VENTA: SSP

1. Concepto de SSP
2. Funcionamiento de las SSP
3. Objetivos de las SSP
4. Maneras de Ofrecer el Inventario con los Soportes SSP
5. Diferencias entre las Plataformas de Monetización y las SSP
6. Ventajas de las SSP
7. Cómo impacta la SSP a la Licitación

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LA ESTRATEGIA DE COMPRA: DSPS

1. Definición de DSPs
2. Los Principales Tipos de DSPs
3. Ventajas de los DSPs
4. Trading Desk
5. Ventajas de los Trading Desk

MÓDULO 4. CAMPAÑA PROGRAMÁTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROSPECTING

1. ¿Qué es Prospecting?
2. ¿Cómo puedo determinar mi público objetivo?
3. Implementación de la estrategia prospecting
4. Beneficios del prospecting
5. Embudo de ventas
6. Herramientas donde trabajar el prospecting

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RETARGETING

1. Qué es el retargeting o remarketing
2. Ventajas y desventajas del retargeting
3. Estrategias y anuncios de retargeting
4. Listas de retargeting o remarketing
5. Retargeting basado en píxeles
6. Search Retargeting o Pretargeting

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA PLANIFICACIÓN

1. Planificación
2. ¿Qué debemos saber sobre las listas de retargeting?
3. Remarketing con Google Ads
4. Cómo crear una lista de retargeting con Google Ads
5. La protección de datos
6. FLoC: la alternativa de Google a las cookies

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL STACK TECNOLÓGICO

1. Definición de Stack Tecnológico
2. Stacks tecnológicos efectivos para la transformación digital de tu negocio
3. Diferencias entre MERN, MEAN y FULL Stack
4. Marketing Tech Stacks
5. ¿Qué herramientas podemos incluir en el Marketing Technology Stack?
6. Cómo elegir un stack tecnológico
7. Elegir Stack en función del proyecto

8. Conoce la infraestructura tecnológica de las grandes empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAS NUEVAS TENDENCIAS EN COMPRA PROGRAMÁTICA

1. Servicios Over-The-Top
2. CTV o Televisión Conectada
3. Smartphones y Tablets
4. Programática en formato audio y voz
5. El marketing por voz
6. Soluciones de Publicidad de Audio: Targetspot
7. Inteligencia artificial (IA) en publicidad programática
8. El futuro de la Inteligencia Artificial

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PUBLICIDAD PROGRAMÁTICA EN GOOGLE

1. Objetivos de la publicidad en Google Ads
2. Tipos de campañas en Google Ads
3. Estrategia de puja inteligente con machine learning
4. Deep Learning

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PUBLICIDAD PROGRAMÁTICA EN XANDR

1. ¿Qué es Xandr?
2. ¿Por qué confiar en Xandr?
3. Adstory
4. Campañas
5. ¿Un futuro sin Cookies?

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ESTUDIO DE CAMPAÑAS DE ÉXITO

1. MediaMarkt
2. Mondelez España
3. Nike Phenomenal Shot
4. Campañas de compra programática DOOH
5. Ventajas de la compra programática DOOH
6. Mejores campañas DOOH
7. El futuro del DOOH Marketing