



INESEM

BUSINESS SCHOOL

MailChimp: Experto en Email Marketing

+ Información Gratis

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

MailChimp: Experto en Email Marketing

duración total: 120 horas

horas teleformación: 60 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

En la actualidad existen diversos medios de comunicación y publicidad, por lo que debemos adaptarnos a los diferentes soportes para llegar al cliente con eficacia. Es muy importante por tanto conocer el e-mail marketing pues es un medio de comunicación actualmente importante y una buena forma de dar a conocer la idea, el bien o servicio que deseamos promocionar. Gracias a la realización de este Curso de MailChimp: Experto en Email Marketing podrá adquirir los aspectos esenciales para crear y gestionar campañas promocionales mediante newsletter.



+ 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 qué es email marketing y cuáles son sus ventajas.
- Configurar la cuenta de MailChimp.
- Aprender a planificar una campaña de email marketing integrada dentro de su estrategia de Marketing Online.
- Conocer los factores clave para diseñar emails totalmente efectivos y analizar los resultados obtenidos en cada envío.

para qué te prepara

Este Curso de MailChimp: Experto en Email Marketing le prepara para aprender aplicar los conocimientos del marketing en la creación y organización de una campaña e-mail, realizando proyectos con MailChimp.

salidas laborales

Publicidad, Ventas, Marketing, Promoción, Mailing.

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

PARTE 1. EMAIL MARKETING CON MAILCHIMP

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRESENTACIÓN DEL CURSO

- 1.Principales definiciones
- 2.La teoría de la búsqueda
- 3.Distinciones entre SEO y SEM

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS PRINCIPALES

- 1.Visión general de los objetivos del email marketing
- 2.Uso de la experiencia para un mejor rendimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CARACTERÍSTICAS Y FUNCIONALIDAD DE LOS BUSCADORES

- 1.Caraterísticas
- 2.Pago por click
- 3.Principales buscadores y plataformas Ads

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MEDICIÓN COMO FACTOR DE ÉXITO EN CAMPAÑAS DE EMAIL MARKETING

- 1.Logrando resultados con AIDA
- 2.Estrategias del email marketing
- 3.Definiciones de ROI vs. ROAS

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTRODUCCIÓN A MAILCHIMP

- 1.MailChimp
- 2.Modelo gratuito o modelo de pago
- 3.Creación de una cuenta en MailChimp
- 4.Configuración de la cuenta de MailChimp
- 5.Verificación de dominios emisores de emails

PARTE 2. CURSO PRÁCTICO PARA REALIZAR UNA CAMPAÑA DE MAILING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PAPEL DEL MARKETING EN EL SISTEMA ECONÓMICO Y EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

- 1.Evolución del concepto y contenido del marketing: el intercambio como criterio de demarcación del alcance del marketing.
- 2.La función del marketing en el sistema económico.
- 3.El marketing como filosofía o cultura empresarial: evolución del papel del marketing dentro de la empresa. Las tendencias actuales en el marketing.
- 4.Marketing y dirección estratégica.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- 1.Importancia de la segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones.
- 2.Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales. Requisitos para una segmentación eficaz.
- 3.Las estrategias de cobertura del mercado.
- 4.Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANALIZAR EL CLICKSTREAM

- 1.Búsqueda interna de nuestro sitio
- 2.Análisis de la optimización SEO
- 3.Tráfico de la búsqueda orgánica
- 4.Indexar por motores de búsqueda
- 5.Objetivos, ingresos y rentabilidad (ROI)
- 6.Búsquedas de Pago PPC
- 7.Tráfico Directo
- 8.Campañas de Mailing

+ Información Gratis

9. Análisis avanzado: flash, vídeo y widgets