INESEM

BUSINESS SCHOOL

Especialista en Marketing Digital: Facebook Ads, Semrush, Marketing de Afiliación y Retargeting

+ Información Gratis

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

Especialista en Marketing Digital: Facebook Ads, Semrush, Marketing de Afiliación y Retargeting

duración total: 360 horas ***horas teleformación:*** 180 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Si trabaja en el sector del marketing digital y quiere conocer los aspectos fundamentales sobre diferentes conceptos esenciales en este sector como la gestión de Semrush o Marketing de afiliados este es su momento, con el Curso de Especialista en Marketing Digital: Facebook Ads, Semrush, Marketing de Afiliación y Retargeting podrá adquirir los conocimientos necesarios para desarrollar esta función de la mejor manera posible.

a quién va dirigido

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

objetivos

- Diseñar un buen programa de motores de búsquedas.
- Diferenciar los prototipos de comprador.
- Crear contenido especialmente dirigido a los compradores.
- Publicar el contenido en el formato en línea que más se ajusta a su sector, podcast, blogs, e-libros, sitios Web…
- Realizar estrategias en Facebook Ads.
- Analizar a la competencia con SEMrush.
- Conocer los aspectos generales sobre la red de afiliados.
- Realizar estrategias de Retargeting.

para qué te prepara

Este Curso de Especialista en Marketing Digital: Facebook Ads, Semrush, Marketing de Afiliación y Retargeting le prepara para tener una visión completa sobre el entorno del marketing digital y llega a realizar tareas específicas en labores relacionadas con Facebook Ads o Retargeting.

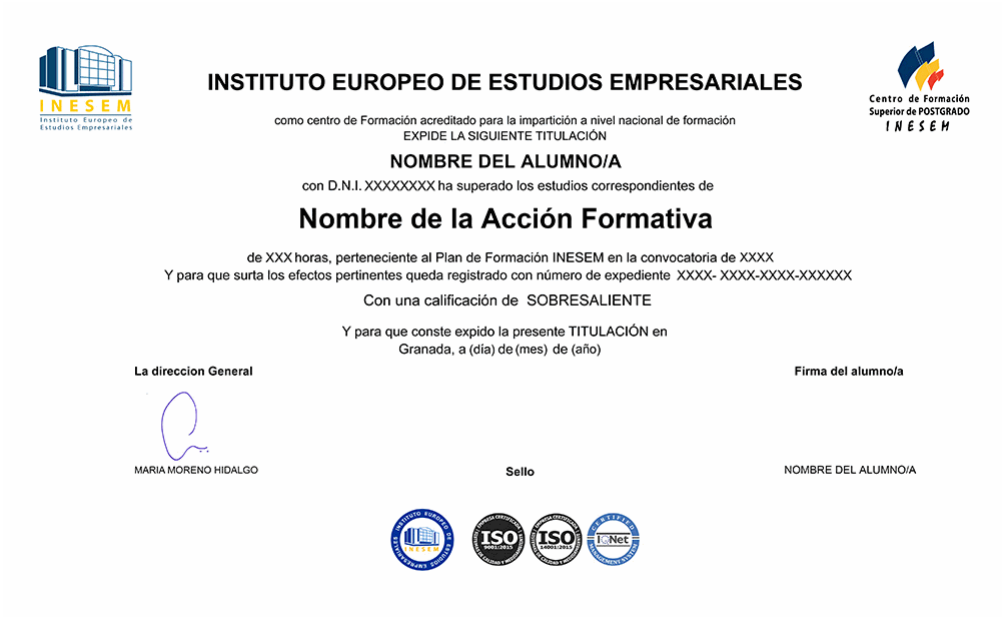
salidas laborales

Marketing Digital / Marketing de afiliación / Gestión de Semrush.

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).



INESEM Instituto Europeo de Estudios Empresariales

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

Centro de Formación Superior de POSTGRADO INESEM

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 direccion General | **Firma del alumno/a**

MARIA MORENO HIDALGO | **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 'Marketing Digital'

- Manual teórico 'Facebook Ads'

profesorado y servicio de tutorías

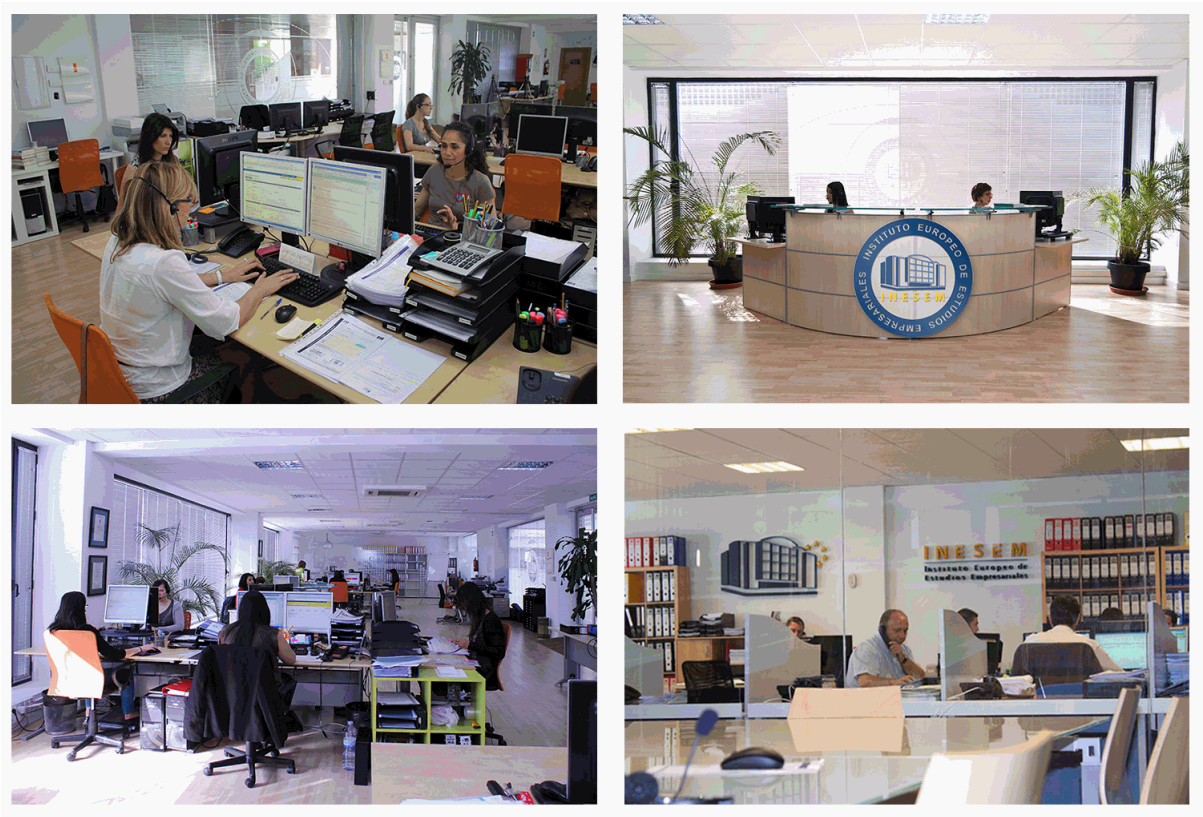
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “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

PARTE 1. MARKETING DIGITAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN DEL MARKETING DIGITAL

1.Introducción
2.Concepto de Marketing Digital
3.Funciones y objetivos del Marketing Digital
4.Ventajas del Marketing Digital
5.Características de Internet como medio del Marketing Digital

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL 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
7.Social Media Plan
8.Reputación Online
9.NIDAD DIDÁCTICA 3. POSICIONAMIENTO ORGÁNICO: SEO
10.Importancia del SEO
11.Funcionamiento de los buscadores
12.Google: algoritmos y actualizaciones
13.Cómo salir de una penalización en Google
14.Estrategia SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SEM: PERFORMAN MARKETING

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 5. INBOUND MARKETING

1.¿Qué es el Inbound Marketing?
2.Marketing de Contenidos
3.Marketing viral
4.Video Marketing
5.Reputación online
6.NIDAD DIDÁCTICA 6. SOCIAL CRM
7.Introducción
8.Marketing relacional
9.Experiencia del usuario
10.Herramientas de Social CRM

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE EN SOCIAL MEDIA

1.Definir la estrategia
2.Cuentas específicas
3.Identificación del equipo
4.Definir el tono de la comunicación
5.Protocolo de resolución de problemas
6.Manual de Preguntas Frecuentes (FAQ)
7.Monitorización

8.Gestión, seguimiento y fidelización
9.Medición de la gestión de atención al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EMAIL MARKETING

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

UNIDAD DIDÁCTICA 9. E-COMMERCE

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

UNIDAD DIDÁCTICA 10. 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

PARTE 2. FACEBOOK ADS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FACEBOOK ADS I

1.Publicidad Digital
    1.- Conceptos básicos de la Publicidad Digital
    2.- Conceptos avanzados de la Publicidad Digital
2.Anuncios de Facebook
    1.- Principales características de los anuncios
    2.- Apariencia y ubicación de los anuncios
    3.- ¿Cuánto cuestan los anuncios de Facebook?
3.Anuncios desde la página de Facebook
    1.- Anunciar página
    2.- Anunciar negocio local
    3.- Anunciar publicación
    4.- Anunciar sitio web: aumentar visitas
    5.- Anunciar sitio web: aumentar las conversiones
4.Administrador de Anuncios
    1.- Acceder al Administrador de Anuncios
    2.- Personalizar Administrador de Anuncios
5.Power Editor
    1.- ¿Qué es Power Editor?
    2.- Principales características de Power Editor
    3.- Crear anuncios desde Power Editor
    4.- Gestión de anuncios en Power Editor
6.Business Manager
    1.- ¿Qué es Business Manager?
    2.- Principales configuraciones con Business Manager
    3.- Gestión de páginas, cuentas publicitarias y personas en Business Manager

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FACEBOOK ADS II

1.Facturación y pagos
    1.- Principios básicos de la facturación
    2.- Gestión de pagos

+ Información Gratis

3.- Configurar los métodos de pago
2.¿Cómo orientar tu anuncio?
1.- Segmentación del público
2.- Personalizar público a partir del sitio web
3.- Personalizar público a partir de la aplicación
3.Control de rendimiento y resultados
1.- Estadísticas
2.- Obtener informe de resultados desde el Administrador de Anuncios
3.- Obtener informe de resultados desde Power Editor
4.- Crear un Pixel de Facebook

PARTE 3. SEMRUSH

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SEMRUSH

1.¿Qué es SEMrush?
2.Aspectos básicos de SEMrush
3.Primer proyecto en SEMrush
4.Auditoría General del sitio
5.Investigación de palabras clave
6.Auditoría de posicionamiento patrocinado
7.Ranking de palabras claves
8.Ranking de palabras claves

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SEMRUSH: APLICACIONES

1.SEO Ideas
2.Seguimiento de Marca (Brand Monitoring)

PARTE 4. MARKETING DE AFILIACIÓN

1.Marketing de Afiliación
2.Introducción al Marketing de Afiliación
3.Funcionamiento del Marketing de Afiliación
1.- ¿Qué es un programa de Afiliados?
4.Redes de Afiliación
5.Dar a conocer el marketing de afiliación
6.Recomendaciones para el Marketing de Afiliación
7.empezar en el marketing de afiliación

PARTE 5. RETARGETING

1.¿Qué es el Retargeting?
2.Funcionamiento del Retargeting
3.Tipos de Retargeting
1.- Site Retargeting
2.- Social Retargeting
3.- Email Retargeting
4.- Search Retargeting
4.Implementación
5.Coste del Retargeting
6.Medir resultados
7.Consejos para tener éxito en el Retargeting
8.Importancia del Retargeting
9.Empresas de Retargeting

+ Información Gratis