

Marketing Digital y Comercio electrónico

N.02

CURSO 18/19

- ¿Quiénes somos?
- Metodología
- Contenido del curso
- Características del curso
- Temario

3
5
6
7
8



 www.ludustic.es

 formacion@ludustic.es

ENTIDADES COLABORADORAS:



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

Centro homologado para la formación bonificada



Centro homologado para impartir cursos de mediación civil y mercantil



Centro homologado por el SEPE para impartir cursos con certificado de Profesionalidad



Agencia de colocación autorizada nº0300000055

Quiero formarme,

¿Por qué elegir LUDUSTIC?

LUDUSTIC es una empresa joven y dinámica de reciente creación que aspira a marcar un punto y aparte en el sector de la enseñanza y difusión de las Tecnologías de la información y de la Comunicación (TIC).

Muchos factores dependen de la elección final a la hora de contratar un curso: Precio, horario, modelo formativo...etc. No se trata de una decisión sencilla pero para ayudarte, **LUDUSTIC**, te propone algunas claves que te permitirán valorar mejor nuestra oferta.

PROFESORADO ESPECIALIZADO

Aunque nuestro corto periodo de vida podría resultar un 'handicap', no somos precisamente nuevos en esto de la enseñanza. Nuestro personal, tanto docente como no docente, posee una **amplia experiencia en el sector educativo** ya que todos provienen del mundo de la Formación.

Nuestros **profesores y tutores** poseen las **certificaciones** necesarias para impartir los cursos con todas las garantías.

EL ALUMNO COMO EJE

Si algo tenemos claro es que lo principal son nuestros alumnos. Queremos ofrecer una **formación innovadora, diferente y única**, y aspira-

mos a hacer a nuestros usuarios partícipes de ella. Nuestra finalidad es la plena satisfacción de nuestro alumnado por eso ofertamos gran variedad de modelos formativos que se adapten lo mejor posible a las exigencias que se nos planteen.

AMPLIA OFERTA DE CURSOS

Dentro de nuestro amplio catálogo podrás encontrar formaciones relacionados con las TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación) como nuestros cursos de **Networking, Programación, Diseño...** etc. Como podrás comprobar disponemos de un gran abanico de posibilidades donde encontrarás la formación que estás buscando y que te permitirá mejorar tu **perfil profesional**.

En definitiva, ponemos a tu disposición todos nuestros recursos y talento para tu mayor satisfacción. ●

'...aspira a marcar un punto y aparte en el sector de la enseñanza y difusión de las TIC'



LU:DUSTIC
FORMACIÓN
www.ludustic.es



Metodología

✓ En **LUDUS^{tic}** buscamos las mejores **soluciones docentes** para nuestros usuarios, ya sean empresas o particulares, con el fin de ofrecer una **experiencia formativa individual y única**. Es por ello que no nos limitamos a un sólo tipo de formación, por el contrario, ofrecemos gran variedad de modelos formativos que satisfagan las necesidades de nuestros alumnos.

Formación presencial

El alumno acudirá a la academia en el horario dispuesto y presenciará las clases. Dispondrá, obviamente, de un equipo preparado con el que podrá seguir el curso y realizar las prácticas. Tendrá al profesor a su disposición durante el tiempo que dure la clase y podrá consultar las dudas fuera de horario a través de la plataforma. Es el tipo de formación más clásica.

Formación on-line

Las clases se impartirán a través de internet dentro del horario establecido. El alumno se conectará a la clase a través de nuestra plataforma pudiendo hacerlo cómodamente desde su domicilio o, si así lo desea, desde un ordenador de la academia. En todo momento el alumno tiene al profesor a su disposición durante la clase para consultarle las posibles dudas que le vayan surgiendo. La mayor ventaja de esta modalidad formativa es que las clases siempre quedarán grabadas, de tal manera, que si en algún momento, el alumno, por cualquier razón, no puede acceder en directo, o simplemente quiere repasarlas, podrá ver las clases en diferido. El alumno también podrá consultar sus dudas al profesor fuera de horas de clase a través de la plataforma.

Formación Libre

El alumno dispondrá de acceso a la plataforma de la escuela y, durante un periodo de tiempo convenido, a las grabaciones de las clases del curso contratado, podrá visualizar las mismas en el horario que prefiera y dispondrá también de un tutor que le responderá a sus dudas a través de la plataforma.

En **LUDUS^{tic}** somos conscientes de que cada curso requiere de unas horas determinadas para impartirlo. Es por ello que no **estructuramos nuestros cursos de manera unitaria** con un mismo número de horas y organización. No puede ser igual una formación de diseño gráfico que una de cualquier lenguaje de programación. La duración y organización de cada curso dependerá del criterio de nuestro experto profesorado. De esta manera, evitamos hacer cursos excesivamente largos en los que sobran horas para impartir el temario lo que causa el hartazgo del alumno o cursos con un número de horas escasas donde se imparte el temario de manera demasiado apresurada quemando al alumno.

IMPORTANTE: los pormenores del curso como pueden ser las modalidades formativas o el precio del mismo serán expuestos al alumno por un asesor autorizado **LUDUS^{tic}** en la entrevista previa a la contratación del curso.

Contenido de la especialidad

✓ La especialidad de **Marketing digital y comercio electrónico** está compuesto por dos cursos; a saber: **Marketing digital** y **e-Commerce**. Cada uno de los cursos que componen la especialidad se puede realizar de manera independiente

Curso 01: Marketing digital

Mediante la realización de este curso obtendrás una visión general y práctica sobre marketing online y una visión profunda de los medios sociales y sus posibilidades como herramienta de marketing. Aprenderás las tareas propias de este perfil: cómo y cuándo publicar contenidos, dónde, cómo moderar un foro, escribir correctamente un blog, gestionar una crisis en medios sociales, etc. Pero también aprenderás a crear una estrategia acorde a los objetivos de una empresa, ejecutarla, mantenerla y medir sus resultados. Es un curso teórico-práctico orientado a tu preparación como profesional. Si quieres ver el temario pulsa [aquí](#).

Curso 02: e-Commerce

A través de la realización del curso te convertirás en un profesional capaz de crear y gestionar proyectos de comercio electrónico y llevarlos al éxito. Profundizarás en los aspectos claves para gestionar una tienda online desde los aspectos de gestión y logística hasta el marketing, la atención al cliente o la irrupción del social y mobile commerce. Si quieres ver el temario pulsa [aquí](#).

Características de la especialidad

✓ La duración total de la formación es de **120 h.**

✓ Cada uno de los cursos que componen la especialidad se puede realizar de manera independiente.

Objetivos de la formación

✓ Desde que apareció el concepto 2.0 han surgido nuevos perfiles profesionales: Social Media Manager, Analista Web, Bloguero, Community Manager... Se trata de profesiones emergentes que las empresas están demandando cada vez más dado que necesitan gestionar su marca en Internet. Cada día nacen nuevas profesiones relacionadas con el marketing digital y el comercio electrónico y que requieren el conocimiento y la formación que te puede proporcionar un buen curso en la materia. A través de nuestra especialidad de **Marketing Digital y Comercio Electrónico** podrás formarte de una manera fácil y cómoda en algunas de las nuevas profesiones más demandadas. Nuestro objetivo es formar profesionales capaces de implementar negocios a partir de internet como alternativa a los canales de venta tradicionales así como las estrategias de marketing online idóneas para posicionar, promocionar y difundir negocios en internet.

Requisitos Previos

✓ Para la realización de la formación no se requieren por parte del alumno conocimientos previos.

Duración

✓ La duración de la especialidad de **Marketing digital y comercio electrónico** es de **120h**, divididas en dos cursos:
- **Marketing digital, 60 h.**
- **e-Commerce, 60 h.**

Titulación y certificación

✓ A la finalización de la formación con aprovechamiento, el alumno recibirá el correspondiente diploma acreditativo.

Salidas Profesionales

✓ Una vez terminado la formación podrás trabajar con soltura en departamentos de marketing o departamentos comerciales, dedicarte a la comunicación digital y nuevas tecnologías, podrás trabajar en empresas usuarias de comercio electrónico, en empresas que lo están comenzando a desarrollar o en agencias interactivas o consultoras y, por último, tendrás una base sólida para crear tu propio negocio. Las salidas profesionales más habituales serían: Digital Project Manager, Director de Marketing Digital, Director de e-Commerce, Responsable de SEO, Responsable de SEM, Brand Digital Manager, Content Manager, Content Curator, Gestor de comunicación digital o Community Manager.



TEMARIOS



Marketing Digital

	LA PROFESIÓN DE COMMUNITY MANAGER
Tema 01	<ul style="list-style-type: none"> · La figura del Community Manager. · Lo que puede aportar un CM a un proyecto. · Aptitudes y actitudes de un CM. · Responsabilidades de un CM. · Las tareas de un CM. · Tareas diarias de un CM. · Horario de un CM. · Claves para trabajar guardando las formas. · El CM en la empresa. · Lo que necesita saber un CM antes de trabajar para una empresa. · El departamento de Marketing Online. · Perfiles de un CM.
	DEFINIR LA PRESENCIA ONLINE
Tema 02	<ul style="list-style-type: none"> · Definir el tono de comunicación. · Creación del manual de identidad digital. · Crear contenido inicial en Social Media.
	CENTRO DE OPERACIONES CON WORDPRESS
Tema 03	<ul style="list-style-type: none"> · Instalación de Wordpress. · Configuración inicial de Wordpress. · Crear entradas en Wordpress. · Crear páginas estáticas e instalación de temas. · Configurar la apariencia del sitio Wordpress. · Instalar plugins en Wordpress. · Configuración de un plugin de backups.
	REDES SOCIALES
Tema 04	<ul style="list-style-type: none"> · Introducción a las redes sociales. · Introducción a Facebook y creación de una página de fans. · Configuración de la página de fans de Facebook. · Introducción a Twitter. · Configuración de Twitter y uso de listas. · Introducción a Google+. · Configuración de Google+. · Otras redes sociales.

Continúa...

Marketing Digital (Parte 02)

	HERRAMIENTAS DE UN COMMUNITY MANAGER
Tema 05	<ul style="list-style-type: none"> · Suscripciones RSS. · Herramienta de automatización IFTTT. · Herramienta gráfica Canva. · Gestión de eventos con Google Calendar. · Otras herramientas útiles. · Introducción a Hootsuite. · Crear informes en Hootsuite. · Instalar apps y configuración de Hootsuite. · Crear infografías con Infogram.

e-Commerce

Tema 01	SEO
	<ul style="list-style-type: none">· Introducción al SEO.· Factores que influyen en el SEO.· Factores del SEO Onsite.· Realizar un análisis SEO Onsite.· Como escribir el post perfecto.· Mejorar la velocidad de carga del sitio.· Estrategias de link building.· Otros factores SEO Offsite.· Importancia de los títulos en los contenidos.· Como programar tus publicaciones.· Claves para crear contenido de calidad.· Niveles de profundidad de una temática.· Factores de una estrategia de contenidos.· Consejos para una gran estrategia de contenidos.
Tema 02	EMAIL MARKETING
	<ul style="list-style-type: none">· Introducción al Email Marketing.· El proceso de Email Marketing.· Crear la base de datos en Mailchimp.· Crear plantillas en Mailchimp.· Envío de campañas en Mailchimp.· Consejos para una buena estrategia de Email Marketing.
Tema 03	SEM
	<ul style="list-style-type: none">· Introducción a la publicidad online.· Introducción a Google Adwords.· Red de búsqueda y red de display.· Crear la primera campaña.· Seleccionar palabras clave para la campaña.· Crear objetivos de conversión.· Nivel de calidad de nuestros anuncios.· Relevancia y optimización de los anuncios.· Publicidad en Facebook.· Publicidad en Twitter.
Tema 04	ANALÍTICA DE DATOS
	<ul style="list-style-type: none">· Instalación de Google Analytics.· Informes de Google Analytics.· Datos de audiencia.· Datos de adquisición.· Datos de comportamiento.· Objetivos, paneles e informes personalizados.· Métricas imprescindibles en Facebook.· Analizar datos con Twitter Analytics.

Continúa...

e-Commerce (Parte 02)

Tema 05	SOCIAL MEDIA ROI
	<ul style="list-style-type: none">· Social Media ROI.· Determinar costes.· Determinar los beneficios.· Correlación entre indicadores blandos y duros.· Otras consideraciones sobre el Social Media ROI.
Tema 06	E-COMMERCE
	<ul style="list-style-type: none">· Instalación de Prestashop.· Gestión del catálogo.· Gestión de pedidos.· Gestión de clientes.· Módulos y transportistas.

En

LU:DUSTIC
FORMACIÓN
www.ludustic.es

¡atende
remos
siem
pre
con una

In
fór
mate

www.ludustic.es

LU:DUSTIC
FORMACIÓN
www.ludustic.es

 www.ludustic.es

 formacion@ludustic.es

 604 023 826