

# SOCIAL MEDIA: CÓMO INTERACTUAR CON EL CONSUMIDOR

La estrategia en el entorno 2.0 y Social Media permite establecer un contacto con el consumidor que para muchas empresas es imprescindible, no solo para dar a conocer sus productos o servicios, sino para establecer una relación a largo plazo (engagement) que le permitirá hacer crecer su marca o negocio.

Hoy en día ninguna empresa puede permitirse no integrar sus redes sociales en su estrategia de Comunicación o Marketing, tanto para permitir una vía de comunicación bidireccional con sus clientes, que ya es demandada, como para captar a los potenciales.

## FACTORES CLAVE

- » ¿Sabías que un 86% de la población de España es usuario de redes sociales? eso significa que hay más de 19 millones de usuarios en nuestro país. Las redes sociales han ido incrementando su uso en la sociedad española desde hace más de una década, por lo que no se trata solo de una tendencia, sino de una revolución en la comunicación que ha llegado para quedarse.
- » Si tu empresa no está en los canales sociales, tu competencia sí lo estará.

## OBJETIVOS

- » **Diseñar un Plan de Social Media.**
- » **Integrar las Redes Sociales en una estrategia de comunicación multicanal.**
- » **Factores clave para la gestión de Comunidades Virtuales.**
- » **Uso de las Redes Sociales en beneficio de la reputación online de tu marca.**
- » **Métricas utilizadas en el sector para medir resultados e interacciones.**

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

Profesionales del Marketing  
Profesionales en el entorno de la Comunicación  
Gerentes de grandes empresas y de PYMES

# SOCIAL MEDIA: CÓMO INTERACTUAR CON EL CONSUMIDOR

## METODOLOGÍA

- » Clases presenciales con una orientación práctica, aunque también teórica, donde el foco será learning by doing.
- » Ejemplos de casos de éxito sectoriales y su aplicación en la empresa.

## PROGRAMA

1. **Diseño y planificación en una estrategia de Social Media**
2. **ORM y gestión de crisis**
3. **Facebook**
4. **Instagram**
5. **Twitter**
6. **LinkedIn**
7. **YouTube**
8. **Blog**
9. **Tendencias e innovación en Social Media**
10. **Marca personal para profesionales (pymes y autónomos).**

## CLAUSTRO



**Da. Begoña de Arancibia Román**

Formación Académica:

Máster Universitario en Investigación de Dirección de Empresas, Marketing y Contabilidad, previo al Doctorado. Licenciada en Ciencias de la Información, Máster en Marketing en Internet y Publicidad Digital.

Experiencia Profesional:

Consultora de Marketing Digital y Social Media para negocios B2B, en la multinacional ICFC, Menamobel y Shrukrán. Profesora asociada en ICEMD, el Instituto de Economía Digital de ESIC. Anteriormente: Social Media Manager en Bacaam Comunicación. Directora del Departamento de Redes Sociales de la agencia de publicidad Arista. Copy Creativa en la agencia IMove (actual The Summer), donde desarrolló estrategias y conceptualización de campañas online para RTVE, PlayStation, Telefónica, Peugeot, L'Oréal Paris, Grupo Z, etc. Social Media Strategist para Megalab y Mi Vino-Vinum. Content Manager en ICEMD. Coordinadora académica en Formación Activa de Diario Responsable. Copywriter para la agencia DNoise y Payper Comunicación Audiovisual. Periodista en Grupo Prisa, Europa Press, Diario Málaga y Global Press. Corresponsal de reportajes económicos publicando en medios como The New York Times, Fortune, Washington Post, U.S. News & World Report y Forbes. Subdirectora de publicaciones para el COIT. DirCom en la Agencia Brava Comunicaciones.

# SOCIAL MEDIA: CÓMO INTERACTUAR CON EL CONSUMIDOR



## PRECIO

- » **Precio general:** 420,00 €
- » **Precio Alumni Asociado:** 273,00 €
- » **Precio Alumni No Asociado:** 357,00 €

La formalización de la inscripción se debe realizar 2 semanas antes del inicio.

**Incluido en el importe café de ambos días y la comida del día 8.**

Gestión gratuita de la bonificación de **Fundae**, solicite más información.

Condiciones especiales para **profesionales en situación de desempleo**.

**Varias personas de una misma empresa**, consultar condiciones especiales.

*Descuentos no acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.*



## CANCELACIÓN

Si la persona no pudiera asistir, deberá comunicarlo a ESIC. Si dicha cancelación se notifica siete días hábiles antes del inicio del programa, se devolverá el importe abonado menos un 15% en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo, se podrá sustituir por otra persona sin coste adicional.



## ALOJAMIENTO

ESIC mantiene acuerdos con distintos hoteles para facilitar el alojamiento de los asistentes.



### DIRECCIÓN

Avda. Blasco Ibáñez,  
55 - Valencia



### DÍAS

Del Martes, 8 de  
mayo al Miércoles,  
9 de mayo



### HORARIO

Martes, de 9.30 a 14.00  
y de 15.00 a 18.30 h.  
Miércoles, 9.30 a 13.30



### TOTAL HORAS

12 horas lectivas



## PRÓXIMOS CURSOS

**Curso Especializado en Product Manager - Del 11 de Mayo al 23 de Junio (71 horas)**

**Programa Ejecutivo LinkedIn avanzado + Sales Navigator (24 horas)**