

**PROGRAMA ESPECIALIZADO – 60 h.**

**FORMATO: Presencial**

**ÁREA: Marketing**

## OBJETIVOS

- » Entender los nuevos contextos de redes y medios sociales y su impacto en nuestras estrategias de marketing y comunicación online.
- » Desarrollar las oportunidades que ofrecen las Redes Sociales para optimizar nuestras estrategias de relación, comunicación y venta con clientes actuales y potenciales.
- » A lo largo del Curso conocerás en profundidad a los nuevos consumidores y el marco general de las Redes.
- » Las oportunidades que nos ofrecen estos medios en Publicidad Digital.
- » Cómo gestionar la reputación online.
- » Cómo desarrollar estrategias virales.
- » Las métricas más utilizadas para medir resultados e interacciones.
- » Conocerás en profundidad conceptos como crossusers, crowdsourcing, Customer Social Relationship Management, Buzz Marketing, WOM, Viral marketing, ORM, SMO, social media analytics, etc.

## PROGRAMA - FASES

- » Cómo diseñar y planificar un Plan de Social Media.
- » La aplicación en objetivos de marketing de las principales redes sociales.
- » El Blog empresarial como medio de marketing digital.
- » Estrategia de Redes Sociales Multicanal.
- » Las Redes Sociales como medios publicitarios.
- » Buzz Marketing: Word-of-Mouth Marketing, Buzz, Viral y Marketing de Guerrilla.
- » La creatividad en redes sociales.
- » Social Media Analytics.
- » Mobile Social Media Applications.
- » La Gestión del Contacto con el Cliente a través de Redes Sociales.

## METODOLOGÍA

### **PRESENCIAL:**

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

*\*Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*

# MARKETING EN REDES SOCIALES

**GLOBAL\_  
THINKING**  
GLOBAL LEADERS\_

**PROGRAMA ESPECIALIZADO – 60 h.**

**FORMATO: Presencial**

**ÁREA: Marketing**

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Responsables y profesionales de marketing y comunicación. Responsables y profesionales de Social Media. Responsables de e-Marketing. Responsables de Marketing Relacional. Responsables de CRM / CEM. Responsables de Contact Center. Responsables del área de Internet. Responsables de Tecnologías. Responsables de Publicidad. Jefes de proyectos, Analistas, programadores. Responsables de comercio electrónico. Responsables y profesionales de desarrollo de negocio. Profesionales de agencias y consultoras interactivas. Gerentes de PYMES.

*\*Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*