

# EXPERTO EN MARKETING DIGITAL

## INTRODUCCIÓN

Las exigencias y nuevos retos que la coyuntura económico social y las nuevas tecnologías han impuesto vertiginosamente la demanda de un experto en marketing Digital que domine con la misma soltura tanto el marketing off line como el online, no solo desde las técnicas, sino desde un enfoque táctico y una visión estratégica.

Este curso persigue precisamente que los alumnos obtengan esa visión, más allá de lo que es solo la utilización de las nuevas herramientas y el conocimiento de los nuevos canales online, buscamos formar a profesionales que sean útiles a las organizaciones, que manejen con soltura canales y herramientas digitales, y sepan implementarlas dentro de una visión estratégica y global para sus objetivos.

Para esto, las sesiones constarán de clases y talleres que permitan su aplicación de forma profesional y práctica.

Los objetivos a conseguir son:

- Adquirir conocimientos de gestión empresarial y marketing aplicado.
- Dominar la creación y gestión de un plan estratégico de marketing Digital y social media.
- Conocer diferentes estrategias de marketing digital.
- Dominar los conceptos y operativa de la puesta en marcha de un comercio electrónico.

## PROGRAMA

EXPERTO EN MARKETING DIGITAL

ECONOMÍA DIGITAL Y MARKETING

INTERNET DE LAS COSAS

ESTRATEGIA DIGITAL EN LA EMPRESA

CAMPAÑAS DE MARKETING DIGITAL

COMERCIO ELECTRÓNICO

ANALÍTICA Y MONITORIZACIÓN AVANZADO

POSICIONAMIENTO SEO AVANZADO

TALLERES PRÁCTICOS:

ROBÓTICA CON ARDUINO

GENERACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO DIGITALES.

HABILIDADES DE NEGOCIO

## METODOLOGÍA

El curso consta de 260 horas (185 horas presenciales y 75 a distancia).

Partiendo de una entrevista y **diagnóstico previo de los alumnos** y basándonos en una metodología experiencial, el desarrollo del curso será eminentemente **práctico** apoyando cada concepto con el estudio de casos reales, role-plays, dinámicas de apoyo conceptual, análisis de videos ó utilización de las distintas herramientas tecnológicas existentes en el mercado.

El **objetivo** es asegurar en todo momento la **comprensión y adquisición** de los conocimientos impartidos y para garantizar su aplicabilidad, se partirá siempre de un **diagnóstico previo del grado de conocimiento, experiencia y necesidades de cada alumno a 2 niveles:**

- 1.- Analizando casos reales de éxitos relacionados directamente con los sub-sectores en los que operan los participantes.
- 2.- Realizando análisis individualizado de los casos de cada participante, mostrando cómo realizar una autodiagnóstico y realizando una "hoja de ruta" de acciones a realizar para implementar los conocimientos adquiridos de forma directa e inmediata.

El curso irá apoyado con diapositivas en PowerPoint, con enlaces Web a casos reales, plataforma con material adicional y para consultas, bibliografía y linkografía y material audiovisual de ejemplo.

Medios didácticos:

Presentación de powerpoint con casos reales y enlaces Web actualizados.

Explicaciones del profesor, adaptadas a los sectores y casos de cada asistente.

Manual didáctico para que los alumnos puedan continuar y profundizar en su formación y aplicación práctica.

Foro de acceso exclusivo para los alumnos para adquirir material adicional, casos y bibliografía, intercambiar dudas opiniones, etc; así como grupos de discusión en redes sociales.

A través de las clases complementarias a las charlas y coloquios que tendrán lugar en las sesiones se aporta un Saber Hacer para encaminar al entorno 2.0 de forma que al terminar el curso los asistentes tendrán conocimientos prácticos para emprender el cambio o evolución a los nuevos canales.

Las clases se complementan con sesiones informáticas con conexión a Internet. Se facilitará Alojamiento y Dominio para los Talleres de Google Apps y Wordpress.

Al finalizar el curso el alumno deberá entregar y superar el Proyecto final del curso tutorizado sobre un caso real en el que el alumno deberá poner en práctica lo aprendido y el manejo de las herramientas tratadas, que equivale a 75 horas a distancia

## PARTICIPANTES

Dirigido a Gerentes, directores, responsables del Marketing y la Comunicación, Gabinetes de Prensa, Publicistas, Periodistas y cualquier profesional del ámbito público o privado interesados en optimizar y especializarse profesionalmente en los nuevos canales del marketing y la Comunicación.

Dirigidos a autónomos y emprendedores, que deseen perfeccionar y actualizar sus conocimientos y competencias en el campo del e-marketing y el aprovechamiento inteligente de las redes sociales de forma práctica.

Dirigidos a los antiguos alumnos que hayan realizado el curso de Experto en Community Manager.

Dado el nivel de este curso y sus diferentes módulos, es necesario que los asistentes cuenten con un nivel inicial en el uso de la web 2.0 y las redes sociales.

## CLAUSTRO DOCENTE

RAFAEL BENÍTEZ MORENO

Director académico. Docente de los grados de Publicidad y Periodismo de la Universidad de Sevilla en el Campus Universitario EUSA. Responsable de Agencia en Walnuters. Director de Proyectos en MBA Porsgrado, MiTic, Dirección de marketing y estrategia comercial .

VODAFONE, VUELING, AYESA, ABENGOA, PERSÁN, UNIVERSIDAD DE SEVILLA, REAL BETIS BALOMPIÉ, BALONCESTO SEVILLA, ROYAL, CANON...

RAFAEL POVEDA SANTOS.

CTO MECUS. Wordpress & e-commerce en Chips and Geraniums. Desarrollo de Wordpress Trabajo principalmente en problemas relacionados con el núcleo del sistema, ayudando en el TRAC y en los foros. Organizador de la WordCamp Sevilla.

Especialidades:WordPress. PHP, MySQL and LAMP systems. Events organization. Web design centered in communication, marketing and social networks. New technologies and WordPress consultancy. Project management. Free software and open source culture.

DANIEL ALCÁNTARA AGUILAR

Abogado en ejercicio desde 1995. Especializado en Legal Marketing, Internet y Compliance Policy Privacy, habiendo llevado la Asesoría Legal de importantes proyectos desarrollados en Internet, de algunas marcas

importantes así como la Asesoría de grandes Agencias de Publicidad y Comunicación. Profesor de Legal 2.0 y ha impartido ponencias sobre Habilidades Directivas, Negociación, Liderazgo. Coaching.

#### RAFAEL VARGAS

Ingeniero en Informática especialista en comercio electrónico. Socio fundador y director ejecutivo de Selectomer TIC, consultora especialista en comercio electrónico y creadora de la plataforma de gestión de la identidad online preferya.com. Colaborador, traductor y formador PrestaShop.

Desarrollador de Software OnTheGoSystems que es la creadora de los famosos plugins para WordPress: WPML y Toolset (Types, Views, Layouts, Access y CRED).

#### TERESA SUÁREZ MARTÍN

Cuentas en Alma comunicación y estrategia. Comunicación en Evento Blog España (EBE). Responsable de estrategia digital en AERCO.

#### KEKA SÁNCHEZ

Social Media, Community Manager, estrategia en redes sociales, reputación online, engagement, branding, optimización de recursos, agitadora de redes, marketing, Colaboro en televisión y radio. Conferenciante. Docente de comunicación y liderazgo en redes sociales a instituciones públicas y privadas e instruyo a estudiantes, profesionales, empresarios y personajes públicos en el manejo del mundo 2.0.

Desarrollo de campañas electorales en el cualquier segmento tanto del ámbito profesional como en colegios profesionales, entidades deportivas, ámbito político y universitario.

Social Media Manager & Strategist en FACUA. Delegada provincial de Sevilla AERCO.

#### JAIME CONTRERAS

Ingeniero E.I.T Sevilla, Diplomado en Control de Calidad por AA EE CC de Madrid y en Comunicación y Relaciones Humanas por Dale Carnegie Madrid/NY. Ex Director de la planta de Producción y Ex Director de Calidad de Gillette Sevilla. Ex Director Técnico y de Mercados de Mercasevilla S.A. y Ex Director de Formación de Mercajerez, S.A.

Actualmente Consultor de empresas en Reingeniería de Procesos, Management, Habilidades Directiva y Estrategia. Coach. Gran experiencia docente en la formación de directivos, programas de alto rendimiento y posgrados, en colaboración con numerosas instituciones públicas y privadas.

#### EVARISTO NOGALES CASTILLA

Socio y CEO de Walnuters Digital Rethinking, consultora especializada en estrategia digital para empresas e instituciones. Profesor en la Universidad de Sevilla desde que en 1998 publicara el primer estudio en ámbito universitario sobre la presencia de grandes empresas en internet.

Actualmente asesoro desde Walnuters a grandes empresas e instituciones, centrado fundamentalmente en los ámbitos de la disrupción de modelos de negocio. En mi actividad docente de posgrado, participo en la comisión académica de los programas master y experto universitario en Consultoría en Socialmedia, Redes Sociales y Marketing Online y Diseño y Validación de Modelos de Negocio Digitales de la Universidad de Sevilla y en programas y cursos en Deusto Alumni y Cursos de Verano de la UPV, entre otros.

## BECAS Y AYUDAS

Este curso **se puede bonificar de acuerdo con el sistema de Formación Continua** a través de los boletines mensuales de cotización a la Seguridad Social.

Todos los trámites deben realizarse **como máximo 7 días antes del inicio** del curso.

## CARACTERÍSTICAS

**Duración:** 260 horas

**Fecha Inicio:** noviembre de 2018

**Fecha Fin:** junio de 2019

**Precio:** 2.580 euros

El curso tiene una duración de 260 horas lectivas que se impartirán los martes y jueves de 17:00 a 21:00 horas. Los derechos de matrícula y participación en el curso importan 1.690,00 euros. En dicha cantidad están incluidos los costes del material docente que se entregará a lo largo del período lectivo. Una vez iniciado el curso se retendrá el 100% del importe del mismo. Consulte condiciones y facilidades de pago.

La Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla se reserva el derecho de anular la celebración del curso de no llegar a un mínimo de alumnos, así como, la modificación del programa, fechas y claustro de profesores.

## DIPLOMA

A los alumnos que demuestren aprovechamiento y asistan, al menos al 80% del período lectivo, presenten y superen el proyecto final, la Cámara de Comercio de Sevilla les otorgará el correspondiente DIPLOMA acreditativo de su participación en el curso.

Este curso se puede bonificar de acuerdo con el sistema de Formación Continua a través de los boletines mensuales de cotización a la Seguridad Social.

Todos los trámites deben realizarse como máximo 7 días antes del inicio del curso.

## EMPRESAS OFERTADAS PARA PRÁCTICAS

La Cámara de Comercio de Sevilla ofertará plazas garantizadas para prácticas en empresas locales. Las prácticas no laborales son de carácter voluntario, no remuneradas y con una duración de 3 meses.

Al inicio del Programa Académico el alumno puede solicitar la realización de **Prácticas No Laborales** (no obligatorias) en algunas de las empresas más relevantes de Sevilla en el sector de actividad del master, lo que mejora su **empleabilidad**, a través de las diferentes ventajas que aportan a los alumnos:

\* Las prácticas se añadirán en su **currículum** como una actividad relevante realizada durante su trayectoria formativa.

\* Le proporcionarán la **confianza** necesaria para afrontar cualquier entrevista de trabajo: una confianza basada en una experiencia laboral real.

\* Supondrán una **ventaja diferencial** frente a otros candidatos a la hora de buscar trabajo.

**Las Prácticas tienen una duración de tres meses, se realizan durante el año académico**, siendo perfectamente compatibles con el horario de clases del curso. Las prácticas no son obligatorias para la obtención del título.

**Las prácticas suelen realizarse en horario de mañana**, aunque estas características pueden variar dependiendo de la empresa y las circunstancias en las que se realicen.

El **porcentaje de inserción laboral** en las empresas en las que se realizan las prácticas fue del 57%, basándonos en los datos de los alumnos que realizaron prácticas entre los años 2006 y 2011. Es decir, **el 57% de los alumnos que realizaron prácticas fueron contratados** en las mismas empresas en las que realizaron dichas prácticas.

El listado de empresas locales se encuentra formado por empresas sevillanas con mayor volumen de facturación o por su interés formativo. Los alumnos y alumnas de otras provincias, como Cádiz, Córdoba, Granada y Málaga serán igualmente atendidas en su demanda de una plaza en prácticas en empresas de su demarcación, aunque en este caso las prácticas no son garantizadas:

COVERPAN, S.L.  
CERES COMUNICACION  
MH SERVICE CENTER ASTIGI SLU  
BCM ETT  
COVERPAN, S.L.  
SPEAKING SCHOOL S,L,  
INFICON GLOBAL, S.L.  
RACORMANCE S.L.  
EL GIRALDILLO COMUNICACIÓN CULTURAL S.L.  
ELDESMARQUE PORTAL DEPORTIVO SL  
HARDWORK INTERNATIONAL TRADING, S.L.  
MAESTRANZA CONSULTORES S.L.  
AD-LIB ELECTRONICS S.L  
EDUTRAVEL CONSULTORES SL  
INDICA SUR SL  
INNOFABRI S.L.  
CLICGOO GOODS  
MOLINA, MODA FLAMENCA (CONFECCIONES MOLINA S.L.)  
MERKINSIO SL  
BUBO CAR CERTIFICATED S.L.  
DEVICE PUSH  
OPENWEBINARS  
GENERA MOBILE SOLUTIONS S.A.  
SEDEMO CONSULTORIA SL  
LABORATORIOS BIO-DIS ESPAÑA, SL  
WEARIT SL  
BRANDMEDIA, S.L.  
AUDITORIA Y CONSULTORIA DE PRIVACIDAD Y SEGURIDAD, SL  
GÓMEZ MAQUEDA, SA.  
CLUB ANTARES (CEFNA SLU)  
ATC3  
INVERTIONS PLUS S.L  
PLAGAS ONLINE SL  
FUNDACIÓN GESTRAFIC  
ES.CULTURA EVENTOS (IBÉRICA DE SERVICIOS SC)  
MARLO TECHNOLOGIES, S.L.  
HISPABAÑO SL  
ESTAR ASALVO S.L.  
TU ASESORIA EN LA NUBE SC  
RENTAL MODE S.L  
NICOLÁS ESCUDERO JIMÉNEZ  
MJSUAREZ 2014 S.L.  
INDUTEXTIL J.R. S.L.  
J.HUESA, S.L.  
REDGREEN SHOPPING SL  
AVANTINE CONSULTORES S.L.  
INVENTTATTE SL  
R&R MARKETING Y PROMOCIONES EUROPA, S. L.  
IDETIA TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN SL  
MEDIOS EN RED DIGITAL AGENCY S.L  
IEAN EMPLEO S.L.  
PATRICIA BUFFUNA

LINA 1960, S.L.  
OLEOESTEPA SCA  
AMEI MARKETING PUBLICIDAD S.L.  
CLIENTISSIMO, S.L.  
PANAMBI COLLECTION, S.L.  
BOSADO SL  
AGENCIA PORTAL 14  
EMPREMEDIA SL  
AVANTINE  
SINGULARIZE SPAIN TRAVEL GROUP S.L.  
PUBLICIDAD Y DSIÑO DIVERGIA, S.L.