



LA SUISSE

EDUCACIÓN SUPERIOR

DGEGP A-1013



MARKETING DIGITAL “Estrategias de Comercialización”

Duración: 10 clases de 2hs

Días de Dictado: MIÉRCOLES

Horario: de 15hs. a 17 hs.

Inicio: MIÉRCOLES 03 de AGOSTO de 2016

Finalización: MIÉRCOLES 05 de OCTUBRE de 2016

Total de Hs: 20hs

METODOLOGÍA

- El curso será dictado bajo la modalidad presencial, con apoyo de material audiovisual y exposición de casos y herramientas prácticas
- 10 encuentros de 2 horas cada uno, 1 clase por semana.

OBJETIVOS

Tomado el Curso le permitirá;

- Conocer las Últimas Tendencias de Marketing en la Red
- Generar e Implementar estrategias de marketing: Buscadores, Redes Sociales y Blogging
- Conocer el Poder de las Redes Sociales para conseguir potenciales clientes
- Contar con Herramientas Prácticas para Potenciar sus Ventas



Av. Corrientes 1996



infolasuisse@cepec.edu.ar



(5411) 4953-7099/9582



/LaSuisseCEPEC



/lasuissecepec.edu



/suissecepec



/la-suisse



DESTINATARIOS

Abierto a todo tipo de alumnos, ya sea Alumnos Regulares de la Institución o Público en General.

CONTENIDO DEL CURSO

MODULO I

¿QUE ES SEO y COMO APROVECHARLO? (Search Engine Optimization)

“Posicionar de forma Natural u Orgánica”

- Actores de un Plan SEO (Posicionamiento Natural)
- Concepto de Palabras clave (Sitio Web Optimizados)
- Análisis y selección de Keywords primarias y secundarias (Palabras que Posicionan)
- Google: Técnicas Infalibles para Posicionamiento Orgánico
- Errores y Elementos de Fricción que hay que Evitar
- Contenido: Nuevo, Fresco y Relevante
- Conceptos Novedosos como el “Inbound Marketing” y el “Storytelling” serán ejes centrales para armar estrategias exitosas!

MODULO II

¿QUE ES SEM y COMO INVERTIR MEJOR? (Search Engine Marketing)

“Posicionamiento Pago por Anuncios” (Google Adwords)

- Los Buscadores como plataforma de publicidad
- CPM
- Conceptos de Adwords (Cuenta, Campaña, Grupo de Anuncios, Anuncios y Palabras Clave)
- Herramientas Selección de palabras clave para relacionar con anuncios
- Posicionamiento de los anuncios
- Clics por impresiones (CTR)
- Coste por clic (CPC)
- Redacciones de anuncios más persuasivas • Landing Pages



MODULO III

¿QUE ES EL SOCIAL MEDIA MARKETING?

“La Conversaciones que se Transforman en Ventas”

- Definiendo las Redes Sociales
- La necesidad de tener una identidad digital
- El poder de la Viralización
- Ventajas y desventajas de las Redes Sociales:
- ¿Por qué Usar El Social Media Marketing?
- Puntos a tener en cuenta para lanzar una campaña de Social MediaMarketing
- Community Manager? Quienes son y como nos ayudarán’
- ¿Cómo Comenzar?
- Razones para adoptar el social media marketing
- Entendiendo el Rol de Social Media en el Marketing
- Las comunidades de Social Networking (Ej: LinkedIn: son proveedoras de oportunidades de marketing
- YouTube: Como Posicionar con Videos y “Viralizar la Información”
- Como Exprimir LinkedIn (Branding Personal y Atraer Potenciales Clientes)
- Como Aprovechar Mejor Facebook para Nuestro Marketing – (Aplicando la “ Exitosa Regla de las 3 E”)
- Twitter:¿Una Herramienta Útil? – MicroBlogging
- Pinterest / Google Plus (de Necesaria Utilidad) •
Videochat / Conferencias / Hangouts

MODULO IV

TALLER IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL

LA PRUEBA Y EL ERROR

- Repaso de todo lo Aprendido en el Curso
- Implementación de las Mejores Estrategias de Marketing
- Como Validar un Determinado Producto o Servicio en un Mercado Desconocido
- Herramientas prácticas para “tomar acción”
- Porque Utilizar herramientas de Google
- El E-Mail Marketing ; Los Beneficios en esta Etapa
- Factor: “Google Place”
- Mapa Mental de una estrategias de marketing digital
- Estadísticas que nos permiten medir el mercado y los resultados
- Las Mejores Técnicas para que implementes con Tu Empresa •
Técnicas y herramientas de Marketing para Facebook