

Itinerario

MARKETING DIGITAL



Duración

220 horas



Prerrequisitos para acceder a la formación

Jóvenes que deseen adquirir conocimientos en marketing digital, o emprendedores que quieren incorporar estas herramientas digitales. No es necesaria experiencia previa.



Certificación

Los participantes deben obtener una calificación promedio igual o superior al 70% para aprobar el curso.





Objetivos de aprendizaje



Adquirir habilidades en marketing digital para diseñar estrategias efectivas y potenciar el crecimiento y visibilidad de los negocios en línea, mientras se fortalecen habilidades blandas clave para la comunicación efectiva y la colaboración en equipos multidisciplinarios.



Comprender el análisis web para optimizar la experiencia del usuario, aumentar la conversión y mejorar el rendimiento de las estrategias digitales.



Desarrollar habilidades en la gestión de marca digital, abarcando la creación de contenido pertinente, la administración de la reputación en línea y la selección estratégica de canales para involucrar al público objetivo.

El objetivo principal de este itinerario es empoderar a los participantes para utilizar el marketing digital de manera efectiva, impulsando negocios en el entorno digital. Esto incluye estrategias de crecimiento, análisis web, fortalecimiento de la marca y establecimiento de redes. Además, se enfoca en el desarrollo de habilidades blandas esenciales, como la construcción de una identidad personal y profesional sólida. Además, se hace hincapié en la mejora de habilidades clave para el empleo, como la creación de currículums vitae impactantes y la preparación para entrevistas laborales exitosas.



Metodología de aprendizaje

Este curso es de aprendizaje autónomo y orientado a la práctica. Sus estudiantes aprenderán a través de la realización de actividades de refuerzo de contenido y de la ejecución de tareas prácticas que fomentan la investigación, el pensamiento crítico, la aplicación del conocimiento y la resolución de problemas.



Contenidos de Habilidades Digitales

Marketing Digital

- **Módulo 1. Aterrizando en Internet:** Descubre los conceptos básicos del marketing digital y cómo establecer tu presencia en línea de manera efectiva.
- **Módulo 2. Fundamentos del plan de marketing digital:** Aprende a desarrollar un plan estratégico de marketing digital, definiendo tus objetivos, identificando tu público objetivo y seleccionando las tácticas adecuadas.
- **Módulo 3. Mi plataforma de venta:** Explora las diferentes opciones de plataformas de venta en línea y aprende a seleccionar y optimizar la plataforma más adecuada para tu negocio.
- **Módulo 4. Las redes sociales y el marketing de contenidos:** Descubre cómo utilizar las redes sociales y el marketing de contenidos para fortalecer tu presencia en línea, atraer a tu audiencia y construir una comunidad en línea.
- **Módulo 5. ¡Que no pare el tráfico!** Aprende estrategias efectivas para aumentar y mantener el tráfico a tu sitio web, utilizando técnicas de SEO, publicidad en línea y marketing de afiliados.
- **Módulo 6. Herramientas de medición, automatización y monitorización:** Explora las herramientas disponibles para medir y analizar tus resultados de marketing digital, automatizar tareas y monitorear la efectividad de tus estrategias, permitiéndote tomar decisiones informadas para optimizar tus resultados.





Contenidos de Habilidades Digitales

Growth Hacking - Potencia tu Negocio Digital

- **Módulo 1. Tus primeros pasos hacia el Growth Hacking:** aprende cómo aplicar estrategias efectivas para impulsar el crecimiento de tu negocio digital desde el principio.
- **Módulo 2. Activación de usuarios:** Aprende técnicas y tácticas para activar y convertir usuarios en clientes comprometidos, maximizando así el valor de tu negocio digital.
- **Módulo 3. Retención a corto plazo:** Descubre cómo retener a tus usuarios a corto plazo mediante estrategias y tácticas que los mantengan comprometidos y satisfechos con tu producto o servicio.
- **Módulo 4. Retención a largo plazo – Hábitos:** Aprende a crear hábitos en tus usuarios para lograr una retención a largo plazo y convertirlos en clientes leales y recurrentes, maximizando el crecimiento sostenible de tu negocio digital.
- **Módulo 4. Adquisición:** Explora estrategias efectivas de adquisición de usuarios, desde la optimización de canales de marketing hasta el uso de técnicas de viralidad, para atraer a nuevos usuarios y expandir la base de clientes de tu negocio digital.





Contenidos de Habilidades Digitales

Analítica Web

- **Módulo 1. ¿Tienes el material preparado?:** Aborda la importancia de contar con los recursos y datos necesarios para llevar a cabo un análisis web efectivo. Se discuten las herramientas y preparativos esenciales antes de adentrarse en la analítica.
- **Módulo 2. Misión: enfoca tu objetivo, KPI's y estrategias:** Establece la misión y objetivos específicos de la analítica web. Se profundiza en la identificación de KPIs (Indicadores Clave de Rendimiento) y estrategias para lograr un análisis centrado en metas claras.
- **Módulo 3. Google Analytics, nuestro socio en la aventura:** Centrado en la plataforma de Google Analytics como herramienta fundamental para recopilar y analizar datos web. Se exploran sus características, funcionalidades y cómo aprovecharla al máximo en el análisis de sitios web.
- **Módulo 4. Encuentra lo que tienes que mejorar, sin despeinarte:** Profundiza en las técnicas y métodos para identificar áreas de mejora en un sitio web sin complicaciones excesivas. Se abordan estrategias efectivas para detectar oportunidades de optimización.
- **Módulo 5. ¡Necesitamos un ejército! Aumentando el tráfico:** Enfocado en estrategias para aumentar el tráfico web. Se exploran diversas tácticas y herramientas para expandir la audiencia y generar un impacto positivo en la visibilidad online.
- **Módulo 6. Transmitimos nuestros descubrimientos:** Aborda la comunicación efectiva de los hallazgos obtenidos a través del análisis web. Se discuten las mejores prácticas para presentar resultados de manera clara y persuasiva, facilitando la toma de decisiones informadas.



Contenidos de Habilidades Digitales

Construcción de Marca

- **Módulo 1. Fundamentos para la construcción de una marca:** Aborda temas como la identidad de marca, los valores y la propuesta de valor, sentando las bases para el éxito en la construcción de una marca.
- **Módulo 2. Los pilares del marketing para construir una marca:** Explora la investigación de mercado, la segmentación de audiencia, la diferenciación y la creación de mensajes impactantes que conecten con el público objetivo.
- **Módulo 3. El "marketing mix" en la construcción de una marca:** Analiza las estrategias de producto, precio, distribución y promoción, brindando las herramientas necesarias para tomar decisiones acertadas en cada uno de estos aspectos para fortalecer la marca, desde la aplicación del marketing mix en el contexto de la construcción de una marca
- **Módulo 4. Marketing de servicios y tecnología en la construcción de marca:** Conoce las mejores prácticas para ofrecer experiencias excepcionales a los clientes, aprovechar la tecnología para mejorar la interacción con la marca y mantener una reputación positiva en el entorno digital.





Contenidos de Habilidades Digitales

Networking y Marca Personal

- **Módulo 1. Liderazgo:** Centrado en el desarrollo de habilidades de liderazgo, abordando conceptos clave, estilos de liderazgo y estrategias para liderar equipos de manera efectiva en entornos profesionales.
- **Módulo 2. Inteligencia Emocional:** Explora la importancia de la inteligencia emocional en el ámbito profesional. Se analizan las habilidades emocionales necesarias para el éxito en el trabajo y cómo aplicarlas en diversas situaciones laborales.
- **Módulo 3. Reclutamiento y Selección:** Enfocado en el proceso de reclutamiento y selección de personal. Se examinan las mejores prácticas en la identificación, evaluación y contratación de talento, así como estrategias para construir equipos efectivos.
- **Módulo 4. Marketing Personal:** Aborda la importancia del marketing personal en el desarrollo de una marca personal sólida. Se exploran técnicas para destacar habilidades y logros, así como estrategias para construir una imagen profesional positiva.
- **Módulo 5. Networking:** Centrado en el arte del networking, enseñando técnicas efectivas para establecer y mantener conexiones profesionales. Se exploran plataformas y estrategias para expandir la red de contactos y crear oportunidades laborales.



Contenidos de Habilidades Blandas

(*) Habilidades para el empleo

- **Módulo 1. Autoliderazgo:** Centrado en explorar técnicas y estrategias para liderarse a sí mismos, desarrollar autoconocimiento y fomentar la autodisciplina, estableciendo las bases del liderazgo personal.
- **Módulo 2. Comunicación:** Centrado en las habilidades de comunicación esenciales para el ámbito laboral. Aprenderán a expresarse con claridad, escuchar de manera efectiva y adaptar su comunicación a distintos contextos y audiencias.
- **Módulo 3. Productividad:** Aborda estrategias prácticas para aumentar la productividad. Explora técnicas de gestión del tiempo, establecimiento de metas y organización personal para optimizar su rendimiento laboral.
- **Módulo 4. Gestión de conflictos:** Enfocado en las habilidades necesarias para abordar y resolver conflictos en el entorno laboral. Se explorarán enfoques constructivos para la gestión de disputas y la promoción de relaciones saludables.
- **Módulo 5. Trabajo en equipo:** Destaca las habilidades cruciales para trabajar de manera efectiva en equipo. Aborda temas como la colaboración, la comunicación intergrupala y la construcción de relaciones positivas para alcanzar objetivos comunes.
- **Módulo 6. Cambio y mejora continua:** Centrado en la adaptabilidad al cambio y la búsqueda constante de la mejora personal y profesional. Se explorarán estrategias para enfrentar cambios en el entorno laboral y adoptar una mentalidad de desarrollo continuo.
- **Módulo 7. Cierre:** Proporciona un resumen del curso, consolidando las habilidades adquiridas y brindando orientación sobre la aplicación práctica en el ámbito laboral. Se ofrecerán recursos adicionales y se cerrará el programa con la oportunidad de retroalimentación y reflexión.



Contenidos de Habilidades Blandas

(*) Diseño de CV de alto impacto

- **Módulo 1. Curriculum vitae e imagen personal:** Aborda la importancia de la imagen personal en el currículum vitae. Explorarán cómo la presentación personal influye en la percepción del CV y aprenderán a alinear su imagen con sus objetivos profesionales.
- **Módulo 2. Creación de CV:** Enfocado en el proceso de creación de un currículum vitae efectivo. Se explorarán las secciones clave, el formato adecuado y la redacción para destacar habilidades y experiencias de manera impactante.
- **Módulo 3. Plantillas de CV:** Enfocado en la utilización de plantillas de CV. Se explorarán diversas opciones y estilos de diseño que pueden adaptarse a diferentes industrias y preferencias, permitiendo a los participantes elegir la mejor opción para resaltar su perfil.
- **Módulo 4. Errores frecuentes en la creación de CV:** Identifica y aborda errores comunes en la creación de CV. Los participantes aprenderán a evitar prácticas perjudiciales y a perfeccionar su currículum para maximizar su impacto y profesionalismo.
- **Módulo 5. ¡Nos importa tu opinión! - Cómo obtengo el Diploma:** Proporciona información sobre la obtención del diploma del curso. Se discutirán los criterios de evaluación, se ofrecerá orientación sobre la presentación final y se abrirá un espacio para la retroalimentación y reflexión sobre el aprendizaje del curso.



Contenidos de Habilidades Blandas

(*) Guía para entrevistas de trabajo exitosas

- **Módulo 1. El proceso de selección:** Destaca las fases clave desde la presentación de la solicitud hasta la decisión final del empleador. Se explorarán las etapas del proceso y se brindará una comprensión completa de cómo prepararse.
- **Módulo 2. Curriculum vitae e imagen personal:** Aborda la importancia del currículum vitae y la imagen personal en el contexto de una entrevista de trabajo. Los participantes aprenderán a alinear su presentación con la empresa y el puesto, destacando habilidades y experiencias relevantes.
- **Módulo 3. La entrevista de trabajo:** Centrado en la entrevista de trabajo en sí misma. Se explorarán las mejores prácticas para enfrentar una entrevista, incluyendo técnicas de comunicación efectiva, lenguaje corporal positivo y la presentación adecuada de la información personal y profesional.
- **Módulo 4. Tipos de pregunta durante una entrevista de trabajo:** Analiza los diferentes tipos de preguntas que pueden surgir durante una entrevista de trabajo. Los participantes aprenderán a preparar respuestas efectivas para preguntas comportamentales, situacionales y técnicas, entre otras.
- **Módulo 5. Assessment Center o evaluación situacional:** Enfocado en el Assessment Center o evaluación situacional, proporcionando información sobre esta técnica de evaluación empleada por algunas empresas. Se explorarán estrategias para sobresalir en ejercicios prácticos y evaluaciones de situaciones laborales simuladas durante el proceso de selección.



Perfil de salida de los participantes

-  Los participantes tendrán la capacidad de comprender los principios fundamentales del marketing digital, incluyendo estrategias de contenido, SEO, SEM, email marketing y redes sociales, para desarrollar y ejecutar campañas efectivas.
-  Contarán con habilidades para acelerar el crecimiento de negocios digitales, identificar oportunidades de crecimiento, implementar experimentos y optimizar conversiones.
-  Dispondrán de competencias en el análisis de datos web utilizando herramientas que permitan comprender el comportamiento del usuario, medir el rendimiento de campañas y tomar decisiones informadas.
-  Tendrán la capacidad de crear y gestionar una marca en el entorno digital, incluyendo estrategias de branding, storytelling y gestión de reputación online.
-  Contarán con habilidades de comunicación efectiva, trabajo en equipo, resolución de problemas y gestión del tiempo, así como la creación de CVs de alto impacto y la preparación para entrevistas laborales exitosas.

Al completar este itinerario, se adquirirá una nueva visión estratégica para dirigir planes efectivos en empresas tanto nacionales como internacionales, lo que mejorará las oportunidades de empleo. También se podrán ocupar los siguientes cargos referenciales:

1. Analista de marketing digital
2. Analista de datos web
3. Gestor de contenido digital
4. Gestor de marca digital
5. Consultor de marketing digital
6. Coordinador de estrategias de redes sociales
7. Entre otros



Listado de temas clave



Introducción al Marketing Digital: Principios y estrategias fundamentales.



Estrategias de Growth Hacking para impulsar el crecimiento del negocio en entornos digitales.



Fundamentos de Analítica Web: Recopilación, interpretación y aplicación de datos.



Construcción de Marca en el Mundo Digital: Creación de identidad y posicionamiento.



Networking Efectivo: Construcción de relaciones y conexiones en línea.



Desarrollo de Marca Personal: Construyendo una presencia digital auténtica y atractiva.



Habilidades Esenciales para el Empleo: Comunicación, trabajo en equipo y gestión del tiempo.



Diseño de Currículum Vitae de Alto Impacto: Estrategias para destacar habilidades y logros.



Preparación para Entrevistas de Trabajo Exitosas: Técnicas de comunicación y manejo de preguntas.



Marketing de Contenidos: Creación y distribución de contenido relevante y atractivo.



SEO (Optimización de Motores de Búsqueda): Estrategias para mejorar la visibilidad en línea.



Publicidad Digital: Estrategias de pago por clic, anuncios en redes sociales y más.



Email Marketing: Estrategias efectivas para la construcción y retención de audiencias.



Social Media Marketing: Uso estratégico de plataformas sociales para promoción y compromiso.

