

PROGRAMA AVANZADO EN MARKETING Y ESTRATEGIA DIGITAL

90 horas

CONTENIDOS FORMATIVOS:

1. INBOUND MARKETING.

- 1.1. Inbound Marketing VS Marketing de contenidos.
- 1.2. Etapas de Inbound.
- 1.3. Marketing de permiso.
- 1.4. Email Marketing.
- 1.5. A/B testing.

2. PLAN DE MARKETING DIGITAL.

- 2.1. Plan de marketing.
- 2.2. ¿Qué es el marketing digital.
- 2.3. Estrategias para marketing digital.

3. ESTRATEGIA DE MARCA.

- 3.1. ¿Qué es una marca?
- 3.2. Branding.
- 3.3. Estado de la marca: Imagen, posicionamiento, reputación y territorio.
- 3.4. Técnicas de branding e identidad corporativa.
- 3.5. Branding en la red: uso de Internet y redes sociales.
- 3.6 Tendencias.
- 3.7. La importancia de la reputación online.
- 3.8. Situación de partida.
- 3.9. Creación de la reputación online.
- 3.10. Plan de gestión de crisis.

3.11. Análisis de la reputación online.

3.12. Conclusión.

3.13. ¿Por qué es importante la monitorización?

3.14. Consejos para realizar escucha activa.

3.15. Ventajas de la escucha activa.

3.16. Herramientas de monitorización.