



Comunica tu negocio en Internet,
enamora a tus clientes

1. Título:

Comunica tu negocio en Internet, enamora a tus clientes.

2. Descripción:

El mundo actual no se puede entender sin Internet. Si tienes un negocio y quieres vender un producto o servicio, la Red tiene que ser un pilar imprescindible de tu plan de negocio y tu estrategia de comunicación.

Con este curso, podrás adquirir y mejorar tus conocimientos en comunicación y marketing digital y desarrollar, en base a los mismos, tus estrategias de comunicación y marketing de contenidos. También conocerás algunas técnicas de redacción como el storytelling y el copywriting, imprescindibles para posicionar tu negocio en Internet y alimentar a tu comunidad digital de clientes actuales y potenciales.

3. Objetivos:

En este curso, pretendemos abordar los conceptos fundamentales para manejarte en Internet y hacer que tu negocio y mensajes destaquen. En concreto, perseguiremos los siguientes objetivos:

- Fijar y aumentar nuestros conocimientos sobre comunicación y marketing en Internet.
- Aprender a construir mensajes clave.
- Implementar una estrategia de localización y captación de clientes potenciales.
- Aprender a construir una buena historia: la técnica del storytelling.
- Conocer los elementos básicos del branding y la técnica del copywriting.
- Desarrollar una estrategia de marketing de contenidos.
- Actualizar tus conocimientos sobre marketing digital: posicionamiento orgánico y fuentes de tráfico de pago.
- Crear y mantener nuestra comunidad en internet: social media.

4. Profesorado:

Eva Montero: Licenciada en Derecho y con más de 7 años de experiencia en Comunicación y Formación. Eva lideró la estrategia de Comunicación de Rastreator.com desde 2013 hasta finales de 2018. Ha impartido cursos de formación en comunicación, portavoces, social media, hablar en público, medios de comunicación y estrategia. Además, es coach certificada.

5. Fechas de Inicio / Fin: Matrícula abierta.

6. Número de plazas: 25 (ampliables según demanda).

7. Dirigido a:

Este curso se enfoca profesionales que quieran adquirir, fijar y mejorar sus conocimientos en comunicación y marketing online, gestionar sus propios medios online así como crear y alimentar sus comunidades de clientes y potenciales clientes online.

Está especialmente dirigido a aquellas personas que quieran lanzar su negocio en Internet o mejorar su posicionamiento, logrando una comunicación online más eficaz, así como mejorar sus resultados de captación.

8. Precio:

Matrícula estándar: **170 € (incluye contenidos en línea y acceso garantizado al curso durante 3 meses tras la finalización del período lectivo).**

Matrícula premium: **275 € (incluye contenidos en línea, materiales impresos y acceso garantizado al curso durante 5 años tras la finalización del período lectivo).**

9. Bonificación a través de la FUNDAE (anterior Fundación Tripartita):

Aquellos alumnos con matrícula premium que deseen bonificar esta formación a través de la FUNDAE deben ponerse en contacto con nosotros con al menos 10 días de antelación y nos encargaremos de las gestiones necesarias sin coste añadido.

10. Duración: 60 horas.

11. Programa del curso:

Módulo 1. Mensajes clave

1.1. Introducción

1.2. Mensajes clave

1.3. Construcción de mensajes clave: exploración de la realidad

1.4. Redacción de mensajes clave adaptados a tu negocio

1.5. Últimas consideraciones sobre mensajes clave

Módulo 2. Clientes potenciales

2.1. Introducción

2.2. Clientes potenciales

2.3. Necesidades de los clientes potenciales

2.4. Estrategia de atracción y fidelización de clientes

Módulo 3. El arte de contar historias

3.1. Introducción

3.2. Storytelling

3.3. Elementos indispensables para construir una historia

3.4. 6 consejos para crear una buena historia

3.5. Neuromarketing. Gain, pain y claim

Módulo 4. Branding y copywriting

4.1. Introducción

4.2. Elementos del Branding

4.3. Generación de marca

4.4. Copywriting: técnicas de redacción comercial

4.5. Tipos de copywriting

Módulo 5. Marketing de contenidos

5.1. Introducción

5.2. Estrategia de marketing de contenidos

5.3. Diferencias entre marketing de contenidos y copywriting

5.4. Call to action, testimonios y beneficios

Módulo 6. Comunidad en Internet

6.1. Introducción

6.2. Tu Comunidad en Internet

6.3. Captación y mantenimiento

6.4. Medición

6.5. Redes sociales.

12. Metodología:

El curso se llevará a cabo de forma on-line con un tutor personal. El e-learning es una forma de aprendizaje sustentado en las Nuevas Tecnologías e Internet.

Los estudiantes, a través de nuestra plataforma de formación, tienen acceso a los contenidos del curso y a sus actividades, así como a otras herramientas de comunicación que permiten la interacción entre ellos y facilitan la comunicación con el profesor.

Los elementos más destacados con los que contará el curso dentro de nuestra plataforma son:

- Programa completo del curso.
- Guía didáctica (planificación temporal, criterios de evaluación, etc.).
- **Materiales didácticos (fichas de contenido, vídeos, enlaces...).**
- Actividades de evaluación y autoevaluación.

- Libro de calificaciones.
- Foros de debate.
- Sala de chat para la comunicación entre los alumnos.
- Enlaces de descarga del software necesario para seguir el curso.
- Contenidos del curso en formato PDF (disponibles a la finalización del curso).

Durante el curso, se realizará un seguimiento del progreso del alumno para acompañarle en su aprendizaje y poder ofrecerle consejo o ayuda siempre que lo necesite.

13. Evaluación:

La evaluación se llevará a cabo a través de ejercicios de evaluación de corrección automática, participación en actividades de comunicación (foros de debate, chats) y la redacción de breves trabajos prácticos.

14. Contacto:

Para cualquier duda o cuestión relativa al curso, puede ponerse en contacto con nosotros a través del teléfono 923 56 83 84 o mediante el correo electrónico:

Mateo Pescador
mpescador@maresvirtuales.com
Departamento de formación