

(COMM085PO) Marketing y reputación online: comunidades virtuales



Área: Pack Comercio y marketing

Modalidad: Teleformación

Duración: 180 h

Precio: 1350.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

 [Tienda online](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar las funciones propias del perfil de Community Manager, utilizando las redes sociales, a partir del Plan de Marketing Digital definido.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Conocer el concepto de redes sociales y las principales características de las redes sociales más utilizadas.
2. Reflexionar sobre los beneficios del uso de las redes sociales como estrategia empresarial.
3. Cómo integrar las redes sociales en el ámbito corporativo de la empresa.
4. Qué canales o redes sociales son las más utilizadas según la tipología y actividades de nuestra empresa.
5. Conocer qué herramientas se utilizan para medir el resultado de nuestras campañas en redes sociales.
6. Conocer las características de las páginas web 2.0 y su relación con las redes sociales.
7. Conocer qué es un blog y sus características, la anatomía de un blog y su uso en la estrategia corporativa.
8. Cómo se efectúa la integración de las herramientas de elaboración de blogs en plataforma en la web.
9. Conocer en qué consiste un CMS (gestor de contenidos) y las ventajas que aporta.
10. Conocer las principales redes sociales especializadas en vídeo (YouTube) y fotografía (Instagram).
11. Conocer el concepto de Marketing en Internet.
12. Diferenciar cuáles son las estrategias más idóneas en el marketing en Internet u online.
13. Conocer las ventajas que ofrece el marketing en Internet.
14. Conocer en qué consiste el social media marketing.
15. Saber cómo optimizar nuestro social media marketing a partir de las redes sociales destino.
16. Conocer cómo podemos detectar tendencias.
17. Saber cómo efectuar la publicidad en redes sociales.
18. Conocer con qué herramientas podemos medir el resultado de las acciones online.
19. Conocer el concepto de posicionamiento en buscadores.
20. Saber cómo funciona un buscador y de qué modo podemos conseguir una mayor visibilidad de nuestra web mediante técnicas SEO.
21. Conocer cuáles son los factores on the page intrínsecamente relacionados con las características de nuestra página web, con influencia en el SEO.
22. Conocer cuáles son los factores off the page, con influencia en el SEO.
23. Conocer cuáles son los criterios para seleccionar los servicios de una agencia de posicionamiento SEO.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>

24. Conocer el concepto de SMO o social media optimization.
25. Cuáles son las 5 reglas de la Social Media Optimization de Rohit Bhargava.
26. Conocer el funcionamiento de las principales herramientas de marketing digital y de los medios sociales (social media) que nos pueden ayudar a ahorrar tiempo de trabajo y a resultar más eficientes en las tareas de optimización: básicas, de gestión, multiposting, de gestión integral y de monitorización.
27. Conocer qué es una comunidad virtual y su finalidad en el ámbito de la comunicación y relación entre las personas.
28. Saber qué se entiende por contenido.
29. Reflexionar sobre la importancia del contenido en una estrategia de marketing online.
30. Conocer el procedimiento de producción de contenidos en la web.
31. Aprender las pautas para la medición de la usabilidad de un texto para la web.
32. Conocer los principales procedimientos de redacción de contenidos en la web: la técnica de la pirámide invertida.
33. Conocer los aspectos que se deben tener en cuenta cuando utilizamos contenidos de terceros.
34. Conocer los diferentes tipos de comunidades.
35. Conocer los diferentes tipos de formatos de elaboración de contenidos.
36. Conocer las tareas y responsabilidades del Community Manager y las habilidades y competencias necesarias para el ejercicio de sus funciones.
37. Saber distinguir las buenas y malas prácticas en la gestión de comunidades virtuales y cómo crear confianza.
38. Conocer cuáles son los aspectos legales y de cumplimiento de la Ley de Propiedad Intelectual que se deben tener en cuenta como gestor de comunidades virtuales.
39. Poner de relieve la importancia de la reputación online entendiendo su importancia y vulnerabilidad, así como su especial relevancia.

CONTENIDOS

1. Perfil del Community Manager.
2. Marketing y comunicación 2.0.
3. Uso profesional de las redes sociales (I). Plataformas.
4. Uso profesional de las redes sociales (II).
5. Plan de marketing digital.

MATERIALES

Toda la documentación necesaria para la realización del curso se encuentra en la plataforma de teleformación pero se entregarán documentación de ayuda y complementaria al alumno si el formador así lo requiere.

METODOLOGIA

La actividad tutorial será bidireccional, es decir, tanto el alumno se puede poner en contacto con el tutor para solventar dudas o dificultades como el tutor con el alumno para establecer un contacto directo con él, comprobar su nivel de progreso en el estudio, su grado de motivación y su situación personal en relación con su participación en la acción formativa.

Las características de la metodología de este tipo de acciones formativas son:

Total libertad de horarios para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



estudio que estime más oportuno.

En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.

Hacer para aprender, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.

El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo test de autoevaluación.

Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados.

No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.

Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.

Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.

32 Mbytes de RAM o superior.

CONTROLES APRENDIZAJE

Se llevará a cabo una **evaluación continua**, con el seguimiento a través de las tutorías que van haciendo los profesores, para comprobar si ha habido un aprovechamiento real del curso. Para ello, el alumnado deberá realizar todos los ejercicios que acompañan a los contenidos del curso (evaluaciones, autoevaluaciones, cuestionarios, ejercicios prácticos, etc.) para evaluar que van consiguiendo los contenidos adecuados.

De igual modo, se realizará una **evaluación final**, donde el alumno deberá de responder adecuadamente al examen de evaluación final que será corregido automáticamente una vez realizado.

Plazos de realización:

Evaluación continua: con objeto de garantizar el máximo aprovechamiento del curso, se recomienda al alumnado que entregue los ejercicios prácticos, autoevaluaciones, cuestionarios a lo largo del curso.

Evaluación final: se recomienda que se realice una vez finalizado todo el curso, es decir, el último día del mismo, para poder responder adecuadamente a las preguntas que se indiquen.

Evaluación continua: durante todos los días del curso.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



Evaluación final: un día después de la finalización del curso.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com
TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>