



Experto en MARKETING DIGITAL

Modalidad Presencial





Presentación

El **Espacio Europeo de Estudios Avanzados** a través de su **Escuela Superior de Innovación Empresarial** en su búsqueda por formar líderes, argumenta la necesidad de unos estudios actuales que sirvan como plataforma al mercado laboral latente a día de hoy.

Para ello, se presenta el **Experto en Marketing Digital** para dar contenido a esta “profesión” que sin duda está llenando y seguirá haciéndolo, la nueva era digital.

Este Experto capacita al alumno de forma estratégica para el sector de la publicidad, las relaciones públicas, el protocolo, la comunicación u otros.

Objetivos

El **Espacio Europeo de Estudios Avanzados** plantea los siguientes objetivos para este **Experto**:

- Conocer el funcionamiento de la nueva era digital desde la praxis
- Saber buscar el potencial de cada alumno para su desarrollo empresarial
- Saber analizar los entornos digitales de las empresas para integrarlos en ellas y convertirlas en inversiones rentables
- Confeccionar planes de marketing, estrategias de comunicación para crear nuestra propia red profesional: Network internacional
- Dominar las técnicas y tendencias futuras de las organizaciones
- Las redes sociales cómo funcionan y cómo podemos movernos por ellas inclusive en su marco legal
- Adquirir habilidades para liderar equipos en la nueva era digital



Metodología

El **EXPERTO en MARKETING DIGITAL** puede cursarse en:

MODALIDAD PRESENCIAL	La modalidad presencial se basa fundamentalmente en la asistencia a clase. No obstante, esta modalidad de estudio cuenta también con el soporte del campus virtual con el objetivo de reforzar y facilitar el aprendizaje de las diferentes materias.
-----------------------------	---

Para todas las modalidades, ESIEM desarrolla el uso e implementación de un **campus virtual** en sus planes de estudios. Una larga experiencia docente unida al uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) ha generado una oferta de formación superior de alto nivel capaz de cubrir las necesidades de formación de una persona que quiera especializar su carrera profesional en el protocolo, las relaciones institucionales y la organización de eventos.

La aplicación de la tecnología nos permite ofrecer **beneficios directos** para nuestros estudiantes, destacando entre los más importantes:

1. Mejorar la calidad de la enseñanza.
2. Contar con un claustro de profesores especializados en entornos formativos tanto presenciales como online.
3. Desarrollar procesos y herramientas para que todos los estudiantes optimicen el esfuerzo y tiempo dedicados al estudio.
4. Facilitar el acceso de los estudiantes a la formación.
5. Perfeccionar la formación de las personas mejorando su eficacia en sus puestos de trabajo.
6. Aportar los conocimientos necesarios para el desarrollo de nuevas competencias clave.

Se trata de un modelo pedagógico presencial, apoyado por el uso de las TIC y un sistema de evaluación continua. La potenciación y correcta combinación de estos elementos se traduce en un modelo pedagógico de calidad destinado a satisfacer las necesidades de aprendizaje de cada estudiante de forma personalizada y flexible.



Programa

TIPO DE CURSO	EXPERTO
DURACIÓN APROXIMADA	PRESENCIAL: 4 MESES
HORARIO	Miércoles de 18'00h a 21'30h

El programa de **Experto en Marketing Digital** está formado por **TRES** áreas de conocimiento más **Proyecto**.

ÁREA 1: Herramientas básicas	ÁREA 2: Herramientas estratégicas	ÁREA 3: Workshops y Proyecto final
--	---	--

AREA 1: HERRAMIENTAS BÁSICAS

MÓDULO 1: INTRODUCTORIA

Unidad 1: Introducción al entorno digital: marketing y comunicación en la era digital

Saber planificar y contratar medios digitales
Diseño y creación de un Plan de Marketing Digital
Aspectos globales de los análisis de resultados de la inversión en medios digitales

Unidad 2: Marco legal

Aspectos legales del contexto digital: contenidos digitales,...

Unidad 3: Creación de un sitio web

Creatividades online, landing pages, Google Adwords, ...
Posicionamiento buscadores (SEO)
Estrategias SEM
Análítica Web



AREA 2: HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS

MÓDULO 2: CAPACIDAD ESTRATÉGICA

Unidad 1: Canales de captación de tráfico

Canales de captación de tráfico más importantes
Estrategia de uso de los canales
Beneficios del análisis de Demanda
Coste por clic, presupuesto diario,

Unidad 2: Content Marketing

Inbound Marketing
Beneficios del Content Marketing

Unidad 3: Mobile Marketing

Diseño, implantación y ejecución de las acciones de marketing en dispositivos móviles

Unidad 4: Social Media Marketing

Elaborar, desarrollar y entender una estrategia en Redes Sociales (SMM)

Unidad 5: Email Marketing

Diseño de una estrategia de Email Marketing

Unidad 6: Publicidad Display

Banners y su destino

Unidad 7: Gamificación

El aprendizaje interactivo

Unidad 8: Fidelización clientes y CMR



Cómo obtener información de alto nivel de clientes para anticiparse a sus necesidades

Unidad 9: Habilidades de dirección

Habilidades que un buen Marketing Manager debe tener
Expectativas y responsabilidades

AREA 3: WORKSHOPS y PROYECTO FINAL

WORKSHOPS

Durante el curso **el alumno deberá participar obligatoriamente** en los **Workshops prácticos** para la superación de la titulación de Experto .

PROYECTO FINAL

Este proyecto final se desarrollará a partir de los conocimientos adquiridos a lo largo del curso.

Dicho proyecto se defenderá presencialmente ante un tribunal de evaluación y se basará en un posible proyecto real.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Sistema de evaluación

El sistema de evaluación del Curso es de **evaluación continua**, y se basa en ejercicios y trabajos. Este modelo asegura el adecuado progreso académico de cada estudiante, lo que implica un óptimo aprovechamiento del curso.

Este sistema está formado por los siguientes elementos:



1. Evaluación de módulos:

La evaluación de cada módulo está formada por los ejercicios de evaluación continua y el trabajo final de estos.

Elementos que componen la evaluación de cada módulo	
<i>Nota final del módulo = (EC*0.60) + (TF*0.40)</i>	
Ejercicios de evaluación continua (EC)	Los ejercicios <i>No Presentados</i> no pueden superar el 20% del total de ejercicios y representan el 60% de la evaluación final del módulo.
Trabajo final del asignatura (TF)	De entrega indispensable para que el módulo pueda ser evaluado, representa el 40% de la evaluación final del módulo

2. Evaluación del proyecto final del Curso:

La evaluación del proyecto final del Curso se compone del proyecto más su defensa ante el tribunal de evaluación.

Elementos que componen la evaluación del proyecto final del curso	
<i>Nota final del proyecto del curso = (PFM*0.60) + (DEF*0.40)</i>	
Proyecto final del Curso (PFM)	La entrega del proyecto final del Curso es obligatoria y representa el 20% de la nota final del programa.
Defensa del proyecto (DEF)	La defensa del proyecto final del Curso ante el tribunal de evaluación es obligatoria y representa el 40% de la nota final del proyecto.

3. Evaluación final del Experto:

La nota final del Experto es la media aritmética de cada uno de los módulos. No obstante, el proyecto final tiene un peso específico superior al resto de módulos que componen el Curso.

Elementos que componen la evaluación final del Experto	
<i>Nota final del Experto = (ECM*0.80) + (PFM*0.20)</i>	
Nota final media de los módulos (ECM)	Representan el 80% de la nota final del Curso.
Nota final del proyecto del Experto (PFM)	Representa el 20% de la nota final del Curso.



Titulación

Titulación propia de **Experto en Marketing Digital**. Esta titulación se obtiene al superar la totalidad del Curso.

Certificado por el Espacio Europeo de Estudios Avanzados (ESEEA)

Calendario y precios

PROGRAMA	FECHAS	PRECIOS
CURSO PRESENCIAL	Inicio: 27 de octubre de 2017 Final: 2 de marzo de 2018	Inscripción: 500€ Matrícula: 2.500€

Información y matriculación

Matriculación

info@espriprotocolo.eu

Tel. 93 410 95 55

C/ Esperança, 32 (Bonanova) / 08017 – Barcelona

www.espriprotocolo.eu

