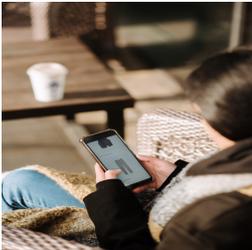




## COMM15- ESPECIALISTA EN MARKETING DIGITAL



**Área:** FORMACIÓN PRIVADA. CURSOS EN ABIERTO  
**Modalidad:** Teleformación  
**Duración:** 130 h  
**Precio:** 650.00€

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

### CÓDIGO

23248CAT

### CALENDARIO

El alumando deberá dedicar las horas de duración del curso según su disponibilidad para el estudio del temario, realización de ejercicios y actividades.

### OBJETIVOS

Diseñar una estrategia de marketing omnicanal de captación y crecimiento del negocio para alcanzar y superar los objetivos marcados, seleccionando los canales, formatos y medios óptimos de acuerdo con la audiencia y el producto, a través de contenidos de calidad.

### CONTENIDOS

Módulo 1 Disciplinas y conceptos estratégicos del marketing digital- 15 horas

- Adquisición de los fundamentos del marketing digital.
- Conocimiento del ecosistema, de los diferentes players y de los perfiles que componen el marketing digital.
- Entendimiento de las claves del SEO, SEM, Display, Email marketing, Social Ads, Inbound, Programática...
- Conocimiento de las herramientas de research y validación digital.
- Entendimiento de los aspectos legales esenciales del marketing digital.

Módulo 2 Plan de marketing digital - 15 horas

- Planteamiento del plan de marketing digital completo, efectivo y rentable y su correspondiente distribución presupuestaria por disciplinas.
- Uso de herramientas para identificar tendencias y consumos, analizar el mercado e investigar sobre la competencia.



□ Entendimiento de la base de la analítica digital para tener nociones de cómo se generan los datos digitales y ser capaces de tomar decisiones.

Módulo 3 Digital content plan & branded content -10 horas

- Comprensión del Digital Content Plan & Branded Content.
- Definición y uso de los clientes ideales y uso de la herramienta Buyer Persona Canvas.
- Ventajas de la dedicación a los clientes ideales.
- Generación de perfiles de clientes ideales.
- Cómo identificar clientes ideales.
- Creación de Buyer Persona Canvas.
- Conocimiento de las fases y acciones de un Funnel de conversión.
- Desarrollo de un Funnel de conversión.
- Optimización del Funnel de conversión.
- Aplicación de los principios del marketing en buscadores y las claves de la redacción para SEO.

Módulo 4 Procesos, herramientas y canales del inbound marketing - 20 horas

- Comprensión global de los componentes de un proyecto SEO.
  - Título de la página.
  - Descripción de la página.
  - Palabras Clave (en desuso).
  - Encabezados H1, H2 y H3.
  - Imágenes con atributos y nombre.
  - Enlaces internos y externos con URL amigable.
  - Evitar el uso de elementos que no indexan bien.
  - Insertar un Sitemap XML.
- Adquisición de los conceptos básicos de Marketing Automation.
  - Definición de objetivos.
  - Preparación de la implementación de un proceso de Marketing Automation.
  - Externalización o internacionalización del Marketing Automation.
  - Elección de un buen software de Marketing Automation.
- Conocimiento de las estrategias y herramientas para el marketing en redes sociales.
- Uso del email marketing.



- Planteamiento de la analítica como herramienta para la consecución de objetivos.

## Módulo 5 Marketing en buscadores - 20 horas

- Conocimiento de los elementos clave e imprescindibles de cómo se monta una campaña en cada una de las plataformas y los principales factores del posicionamiento de SEM.
- Comprensión del diseño de una estrategia de SEM integrada en una estrategia de marketing global.
- Dominio de los formatos publicitarios para ecommerce y marketplaces.
- Análisis del ecosistema y funcionamiento de la Programática y Real Time Bidding.
- Adquisición de las claves de cómo ejecutar las campañas y los soportes disponibles gracias a los datos y segmentación al detalle.
- Aprendizaje sobre la generación de reporting de las campañas.

## Módulo 6 Social media marketing - 20 horas

- Comprensión de la importancia del mobile marketing.
- Dominio de los principales formatos publicitarios en redes sociales y redes publicitarias.
- Conocimiento de los elementos clave e imprescindibles de cómo se monta una campaña en cada una de las plataformas.
- Creación y seguimiento de las estrategias de campaña y objetivos clave (KPI's).
- Comprensión de los nuevos canales de adquisición: plataformas, videojuegos, nuevas redes, marketing de influencers...

## Módulo 7 Habilidades y competencias de gestión, personales y sociales, para el entorno digital -30 horas

- Impulso de habilidades digitales:

- Liderazgo participativo.
- Gestión del cambio.
- Inteligencia emocional.
- Storytelling.
- Creación de marca personal.
- Comunicación y negociación en entornos digitales.

- Comprensión de las competencias necesarias para el nuevo entorno digital:

- La influencia digital.
- La colaboración en el entorno.
- La integración de la diversidad.
- La gestión emocional.



- La agilidad en toma de decisiones.
  - La anticipación en contextos digitales.
  - La flexibilidad para la transformación.
  - La asunción de incertidumbre y riesgos.
  - La elaboración, gestión y difusión de contenidos.
- Conocimiento de las herramientas imprescindibles para:
- El trabajo colaborativo.
  - El trabajo en remoto.
  - La gestión de proyectos.
  - Automatización de flujos de trabajo.
- Práctica en las claves del trabajo en equipo y de la productividad en remoto.
- Fomento del liderazgo participativo y la gestión del cambio.
- Dominio de la comunicación y la negociación en entornos digitales.
- Práctica del modelo de competencias para el entorno digital.
- Elaboración y gestión de la marca personal desde la importancia del storytelling.

## CONTENIDOS PRÁCTICOS

Ejercicios y actividades interactivas correspondientes a los bloques temáticos y/o unidades didácticas.

Foros evaluables correspondientes a los bloques temáticos y/o unidades didácticas sobre un tema de interés.

Controles de aprendizaje (pruebas de evaluación -exámenes): herramienta a través de la cual se conoce el grado de conocimientos adquirido por el alumnado. Deberán ser realizados en la plataforma, según la programación indicada. Uno por bloque temático y/o unidad didáctica y uno final. El alumnado recibe de forma inmediata el resultado con una motivación de las respuestas incorrectas y su calificación.

A través de la utilización de los distintos recursos de la plataforma Moodle, foros, chat, tareas, blog, vídeos, se aplican metodologías diversas como resolución de ejercicios prácticos y/o teóricos prácticos y problemas en relación con los contenidos del curso., aprendizaje basado en problemas, estudio de casos, aprendizaje por proyectos y aprendizaje cooperativo.

### Contenidos prácticos en la modalidad aula virtual:

Ejercicios y actividades interactivas correspondientes a los bloques temáticos y/o unidades didácticas.

Controles de aprendizaje (pruebas de evaluación -exámenes): herramienta a través de la cual se conoce el grado de conocimientos adquirido por el alumnado. Deberán ser realizados en la plataforma, según la programación indicada. Uno por bloque temático y/o unidad didáctica y uno final. El alumnado recibe de forma inmediata el resultado con una motivación de las respuestas incorrectas y su calificación.

A través de la utilización de los distintos recursos de la plataforma Moodle, foros, chat, tareas, blog, vídeos, se aplican metodologías diversas como resolución de ejercicios prácticos y/o teóricos prácticos y problemas en relación con los contenidos del curso.,



aprendizaje basado en problemas, estudio de casos, aprendizaje por proyectos y aprendizaje cooperativo.

## MATERIALES

En cuanto a los recursos materiales, al tratarse de una acción formativa impartida en modalidad E-Learning, el alumnado tendrá a su disposición los recursos propios de la plataforma formativa.

El curso estructura sus contenidos teóricos según se describe a continuación:

Evaluación inicial de conocimientos

Contenido didáctico, organizado en bloques temáticos y/o unidades didácticas.

Glosario y/o bibliografía y/o biblioweb, legislación, documentación de referencia, vídeos, etc.

El material didáctico es de fácil visualización por el alumnado.

El curso estructura sus contenidos prácticos según se describe a continuación:

Ejercicios y actividades interactivas correspondientes a los bloques temáticos y/o unidades didácticas.

Foros evaluables correspondientes a los bloques temáticos y/o unidades didácticas sobre un tema de interés.

Controles de aprendizaje (pruebas de evaluación -exámenes): herramienta a través de la cual se conoce el grado de conocimientos adquirido por el alumnado. Deberán ser realizados en la plataforma, según la programación indicada. Uno por bloque temático y/o unidad didáctica y uno final. El alumnado recibe de forma inmediata el resultado con una motivación de las respuestas incorrectas y su calificación.

A través de la utilización de los distintos recursos de la plataforma Moodle, foros, chat, tareas, blog, vídeos, se aplican metodologías diversas como resolución de ejercicios prácticos y/o teóricos prácticos y problemas en relación con los contenidos del curso., aprendizaje basado en problemas, estudio de casos, aprendizaje por proyectos y aprendizaje cooperativo.

## METODOLOGIA

La principal característica de nuestra metodología es que el proceso de aprendizaje se desarrolla a través de las tecnologías de la información y comunicación, posibilitando la interactividad del alumnado, coordinadores académicos, profesorado y recursos situados en distinto lugar, en el marco de una plataforma de teleformación, moodle, acreditada para la impartición de certificados de profesionalidad y que cumple con todos los requisitos del Sepe y de la Fundae.

Las principales características de esta modalidad son:

**Accesibilidad y flexibilidad:** la plataforma y sus recursos son accesibles las 24 horas del día los 7 días de la semana, desde cualquier lugar, lo que supone un acceso al curso con independencia de la localización.

**Uso de las tecnologías de la información y comunicación:** implica que el material didáctico, los recursos que facilitan el aprendizaje, las herramientas de seguimiento y control del alumnado y las herramientas de evaluación están en la plataforma de teleformación.

**Interactividad:** se produce un intercambio de conocimientos y experiencias profesionales sobre la materia entre el alumnado y el profesorado, y entre el propio alumnado a través de las herramientas de comunicación presentes en la plataforma de teleformación.

**Autoestudio:** el material didáctico está disponible en la plataforma y se estructura en bloques temáticos y/o unidades didácticas para



facilitar el aprendizaje. El alumnado dispone de una calendarización orientativa, pero dispone de libertad para planificar su aprendizaje.

Realización de tareas, ejercicios, pruebas de evaluación, etc. por parte del alumnado pudiendo comprobar en todo momento su progreso.

Interacción teórica/práctica: la metodología utilizada permite el aprendizaje teórico y aplicabilidad práctica de los contenidos, al intercalar el aprendizaje del material didáctico con la realización de tareas prácticas.

El alumnado realiza una evaluación inicial para poder conocer su nivel

Comunicación de inicio al alumnado:

El alumnado recibe su alta en la plataforma de teleformación a través de email, donde se le facilita el usuario y la contraseña.

Al inicio del curso recibe un email de inicio del curso donde se le explica la información básica del curso, como duración, fecha de inicio, fecha de fin, nombre del tutor/a y los aspectos necesarios para la realización y superación del curso.

En este correo dispone de la información para verificar los requisitos técnicos para la realización del curso, forma de volver a obtener la contraseña y datos de contacto en caso de dificultades técnicas.

Recursos humanos del centro de formación:

El centro de formación pone a disposición del alumnado los siguientes recursos humanos, disponibles durante todo el desarrollo del curso.

Equipo de coordinación académica: que efectúa las labores de seguimiento en el desarrollo del curso por parte del alumnado, apoyándole y motivándole en el proceso de enseñanza/aprendizaje dentro del entorno virtual formativo. Su acceso se encuentra disponible a través del buzón de la plataforma, foros y por teléfono.

Profesorado: personas expertas en la materia a estudiar, con la capacidad de orientar al alumnado a lo largo del desarrollo del proceso formativo, resolviendo sus dudas, y controlando su progreso de aprendizaje. Disponible a través del buzón de la plataforma y foros.

Servicio de asistencia técnica: a través de la plataforma el alumnado puede solicitar asistencia técnica.

Las respuestas a las consultas por foro o por email se contestan en un plazo no superior a 24 horas.

Guías e información para el alumnado:

En la plataforma se incluye una sección donde se pone a disposición del alumnado los datos de la acción formativa, la guía pedagógica del alumnado, datos del centro de formación, y de los recursos humanos (tutores, equipo de coordinación académica, soporte), el calendario, el sistema de evaluación del aprendizaje, etc.

El alumnado también tiene acceso a la guía de uso de la plataforma.

En el calendario se indican las fechas de inicio de y fin de curso, las fechas orientativas para realizar las pruebas de evaluación y ejercicios, convocatorias de chats, tutorías, webminars, etc.

Seguimiento del alumnado:

Durante todo el desarrollo del curso nuestro equipo docente y de coordinación, revisan el grado de seguimiento del alumnado, comprobando que han podido iniciar el curso, que siguen la programación planificada, con la finalidad de conseguir el éxito de su formación.

Informes de seguimiento del alumnado:

Una vez finalizado el curso se emiten los siguientes informes:



Informe de conexiones

Informe de calificaciones

Informe de finalización

Informe de gotomeeting

Accesibilidad web

Nuestra plataforma es Moodle accesibilidad acorde al standar WCAG 2.1 AA.

Nuestros cursos disponen de la herramienta bloque de accesibilidad de Moodle. Puedes obtener más información acerca de sus funcionalidades en el siguiente enlace: [https://docs.moodle.org/all/es/Bloque\\_de\\_Accesibilidad](https://docs.moodle.org/all/es/Bloque_de_Accesibilidad)

Debe tener en cuenta que el equipo que utilice para la formación debe ser accesible.

## METODOLOGÍA APLICADA A LOS CONTENIDOS PRÁCTICOS

Consisten en la realización de algunas de las siguientes actividades, a criterio del profesorado:

- Resolución de ejercicios prácticos y/o teóricos prácticos y problemas en relación con los contenidos del curso., demostraciones prácticas, aprendizaje basado en problemas, estudio de casos, aprendizaje por proyectos y aprendizaje cooperativo.

## REQUISITOS

### Requisitos comunes:

- Edad: > de 16 años. Los menores de edad deben aportar autorización del tutor/a legal.
- Formación mínima: No requerida
- Idioma: Español equivalente a A2
- Identificación: DNI/NIE.
- Aviso: En los cursos de frescos y de carretillas se manejan equipos y herramientas que pueden resultar potencialmente peligrosos.

### Requisitos de Teleformación o aula virtual

#### Hardware necesario y periféricos asociados

- Pc multimedia, tableta o smartphone.
- Tarjeta de sonido.
- Altavoces/cascos.
- Impresora en el caso de querer imprimir el material.

#### Software necesario:

- Sistema operativo Microsoft Windows XP o superior o similares.
- Cuenta de correo electrónico.
- Navegadores: Chrome, Explorer, Mozilla, etc.
- Además, para tener acceso a diversos contenidos de las aulas, se deberá tener instalado adobe Reader.
- En el caso de aula virtual se requiere instalar goto.



No existen requisitos especiales de acceso, a excepción de competencias digitales básicas.

## CONTROLES APRENDIZAJE

Requisitos para la superación del curso con calificación de apto/apta.

- Conexión regular a la plataforma.
- Lectura y estudio de los contenidos (material didáctico).
- Obtención de al menos un 5 en el 75% de las pruebas de evaluación.
- Obtención de al menos un 5 en el 75% los ejercicios planteados por el equipo académico

### Bonificación de la formación modalidad teleformación

Si se va a bonificar esta formación además de lo anterior se deben cumplir los siguientes requisitos

Conexión a la plataforma del 75% de las horas de duración del curso (la plataforma dispone de un reloj que contabilizará tu tiempo de conexión).

Descargar las guías del alumnado y cumplimentar el cuestionario de satisfacción.

Poner un mensaje de debate sobre un tema de interés relacionado con la temática del curso en el foro general del curso.

Participar al menos una vez en el chat o en las actividades que proponga el tutor.

## DIPLOMAS

Como resultado de esta evaluación, el alumno o alumna es considerado como apto/a o no apto/a y se le hará entrega del correspondiente Certificado o Diploma o documento justificativo, que podrá ser:

- De aptitud y aprovechamiento si se ha superado la prueba de evaluación final
- De simple participación si la evaluación ha resultado No apto/a.

## OBSERVACIONES

### Accesibilidad web:

Nuestra plataforma es Moodle accesibilidad acorde al standar WCAG 2.1 AA.

Nuestros cursos disponen de la herramienta bloque de accesibilidad de Moodle. Puedes obtener más información acerca de sus funcionalidades en el siguiente enlace: [https://docs.moodle.org/all/es/Bloque\\_de\\_Accesibilidad](https://docs.moodle.org/all/es/Bloque_de_Accesibilidad)

Debe tener en cuenta que el equipo que utilice para la formación debe ser accesible.

### Demanda del mercado:

Es un sector que está en plena transformación, y ha experimentado un crecimiento explosivo en los últimos años. Estas plataformas ofrecen oportunidades tanto para vendedores como para consumidores. El ecommerce ha revolucionado la forma en que compramos y vendemos productos. Cada vez más empresas están migrando a la venta en línea para llegar a un público global. y que demanda nuevos profesionales formados en las herramientas específicas del comercio electrónico



## Ocupaciones y puestos de trabajo relacionado

- 1221 Directores comerciales y de ventas.
- 1321 Directores de servicios de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).
- 2484 Diseñadores gráficos y multimedia.
- 2651 Profesionales de la publicidad y la comercialización.
- 2713 Analistas, programadores y diseñadores Web y multimedia.
- 2719 Analistas y diseñadores de software y multimedia no clasificados bajo otros epígrafes

## Acreditación:

Especialidad formativa del SEPE

## Evaluación de la calidad de la formación

Con el objeto de evaluar la calidad de la formación, se pone a disposición del alumnado de un cuestionario de Evaluación de la calidad que se cumplimentará de forma anónima y voluntaria a través de la plataforma.

## Instalaciones:

Mercamadrid cuenta desde el año 2002 con un Edificio de Formación, en la calle 40, junto a la Nave B del Mercado de Frutas y Hortalizas, que consta de dos plantas y una superficie de 1.124m<sup>2</sup>, exclusivamente dedicada a Formación y Empleo. Adicionalmente dispone de talleres distribuidos en los Mercados para el desarrollo de las clásicas prácticas.

El Centro dispone de Licencia de apertura y actividad para Formación otorgada (120/2003), así como informe de accesibilidad.

Nuestro centro cuenta con:

- 9 aulas para clases teóricas, con buena iluminación natural y artificial, sistema de climatización centralizado frío/calor, conexión a internet por wifi y cable, y equipamiento completo con todos los recursos necesarios (equipamiento informático necesario, proyectores, papelógrafo, pizarras, etc).
- 1 aula magna para eventos y presentaciones que cuenta con pizarra electrónica,
- 6 aulas-taller para clases prácticas
- Aula polivalente para actividades de carnicería, charcutería, de frutería y comercio
- 2 Aulas-Taller de Pescadería, en el propio Mercado Central de Pescados, equipadas con 20 puestos de trabajo cada una, zona de lavado, cámaras de frío, cocina y vestuario
- Aula de Comercio, ubicada en la Zona Comercial de la Unidad alimentaria, con estanterías, diversidad de productos y TPV
- Taller de logística. Amplios espacios para la formación práctica en el manejo de carretillas y equipos de manutención, así como actividades de almacén y logística
- Taller de preparación de pedidos. Espacio preparado para la práctica de picking y preparación de pedidos.

servicios administrativos,

sala de profesores,

área de descanso con máquinas vending al servicio de los alumno/as

Vestuarios y aseos.

Aulas teóricas para el desarrollo del programa formativo que cuentan con:

# mercamadrid formación



- Iluminación: luz natural y artificial que cumpla los niveles mínimos preceptivos.
- Ventilación: Climatización apropiada.
- Pizarra.
- Rotafolios.
- Material de aula.
- Medios audiovisuales.
- Mesa y silla para formador/a.
- Mesas y sillas para alumnos/as.
- Hardware y Software necesarios para la impartición de la formación.
- Conexión a Internet.

## Contacto y lugar de impartición

Calle 40 número 4B Tfno +34 917 850 000 Mercamadrid 28053 Madrid

formacion@mercamadrid.es

## Cómo llegar

<https://www.mercamadrid.es/mercamadridformacion/ubicacion-del-centro-de-formacion-de-mercamadrid-como-ponerse-en-contacto-con-el-centro-de-formacion-de-mercamadrid/>

## Sugerencias/reclamaciones

Dentro del Marco del Sistema de gestión de la calidad del que dispone Mercamadrid, basado en la Norma UNE EN ISO 9001, los usuarios del centro de Formación podrán plantear sus sugerencias/quejas/reclamaciones a través del email [formacion@mercamadrid.es](mailto:formacion@mercamadrid.es)

## Uso de imágenes y vídeos durante el desarrollo del curso

Durante el desarrollo del curso queda terminantemente prohibido distribuir imágenes y vídeos fuera del ámbito educativo, sólo se podrán subir a classroom o a la plataforma de teleformación. Cualquier imagen distribuida en redes sociales, sitios web, etc. serán notificadas como uso no autorizado por parte de Mercamadrid, S.A.

## Descuentos

10% descuento para desempleados

## Bonificación de la formación

Formación bonificable para trabajadores con cargo al crédito de formación.