



COMM110PO.

Programa avanzado acción comercial en proyectos digitales

Sku: SP808

Horas: 90

OBJETIVOS

Definir los objetivos y estrategias para convertirse en empresa digital, en la actual situación de cambios profundos, innovando en productos y servicios digitales. Definir el plan de marketing tradicional y su evolución al plan de marketing digital. Establecer una campaña de Inbound Marketing. Dar a conocer el fenómeno de la web social y la necesidad de las empresas de adaptarse a este nuevo paradigma de comunicación social y participativa. Dominar las herramientas disponibles para establecer indicadores de medida. Entender la analítica web y a establecer indicadores clave para medir qué es lo que está funcionando y lo que no de nuestros sitios web. Clasificar qué KPIs son necesarios para poner en marcha la estrategia de Analítica web. Aplicar correctamente las herramientas de medición.

CONTENIDOS

1. PLAN DE MARKETING DIGITAL 1.1. Plan de marketing 1.2. ¿Qué es el marketing digital? 1.3. Estrategias para marketing digital **2. RELACIÓN CON EL CLIENTE DIGITAL** 2.1. Cliente Digital 2.2. Marketing Digital, Reputación y Marca 2.3. Desarrollo de Clientes en la nueva era digital 2.4. Metodologías B2B 2.5. Habilidades de Comunicación 2.6. Social Media Strategy 2.7. Mobile Business 2.8. Comercio Electrónico 2.9. Posicionamiento en Internet **3. METODOLOGÍA ÁGIL DE PROYECTOS** 3.1. Scrum: Fundamentos y Elementos 3.2. El ciclo de desarrollo ágil 3.3. Responsabilidades del proyecto 3.4. Procesos de control y medición