Marketing Digital

JUSTIFICACIÓN

La revolución tecnológica ha producido un conjunto de cambios en el mercado que implican el conocimiento del nuevo medio: internet. Conocer a fondo todas las estrategias, aprovechar todo su potencial y segmentar para llegar a los públicos objetivos.

El nuevo ecosistema digital ha generado un nuevo tipo de consumidor más exigente y consciente de su poder frente a las marcas. Por eso ya no sirven los métodos tradicionales venta y es necesario plantearse la comunicación online en las organizaciones.



OBJETIVOS

Con este Curso de Marketing Digital el alumno aprenderá a comunicar con éxito el producto o servicio a través de Internet y los nuevos medios digitales (afiliación, email, seminarios interactivos, audio, vídeo). Además conocerá temas sobre usabilidad, SEO y comercio electrónico.

- Conocer las últimas tendencias de marketing en la red.
- Aprender a crear e implantar un Plan de Marketing Digital.
- Saber cómo diseñar una web orientada a maximizar la experiencia del usuario.
- Conocer las técnicas fundamentales de Marketing Digital para implantarla en una estrategia de marketing.
- Dominar la captación, cualificación y fidelización de clientes a través de soportes digitales

CONTENIDOS

Fundamentos del Marketing Digital y del Comercio Electrónico

Marketing en buscadores

Performance Marketing: Affiliation y Permission Marketing

Técnicas de investigación, CRM y fidelización Online

Estrategias en Social Media

E-commerce

Analíticas y métricas

50 horas / 4 semanas	**Nivel de profundidad: Avanzado***	**Modalidad:** *e-learning*	**Ampliar información:** web: www.ingenierosformacion.com e-mail: secretaria@ingenierosformacion.com Tlf: 985 73 28 91

* Partiendo de la base de que los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero

Modalidad

Modalidad e-learning.

El curso se impartirá integralmente vía Internet en la Plataforma de Formación (https://www.ingenierosformacion.com).

Carga lectiva

50 horas

Duración

4 semanas

Fechas

Apertura matrícula	Cierre matrícula	Comienzo curso	Fin de curso
18 de Diciembre de 2025	14 de Enero de 2026	15 de Enero de 2026	8 de Febrero de 2026

Precio

Reseña del cálculo de precios

Precio base: 200€.

A este precio base se le podrán aplicar los siguientes descuentos y/o el incremento por Formación Bonificada (ver más abajo en el apartado "Formación Bonificada"):

Descuentos exclusivos para **Colegiados de COGITI**

Descuento	Descripción
Colegiados y Precolegiados: descuento de 100€	Este descuento del 50% se aplica a todos los Colegiados y precolegiados en cualquiera de los colegios, Graduados en Ingeniería rama industrial e Ingenieros Técnicos Industriales que conforman el COGITI y miembros de AERRAAITI, **siempre que contraten el curso a título individual**.
Programa de Becas para Colegiados: descuento de 150€	Todos aquellos Colegiados de Colegios de graduados en ingeniería rama industrial e ingenieros técnicos industriales **que estén adheridos a la plataforma** o miembros de AERRAAITI, podrán acogerse al mismo si cumplen las condiciones del programa de becas, teniendo **un 25% de descuento adicional** acumulado con el descuento para Colegiados, **totalizando un 75% de descuento**. Los cursos de Inglés y Alemán, "Mediación para Ingenieros" y "El Sistema Judicial en España" no entran dentro del Programa de Becas. Asimismo, las becas son incompatibles con las promociones especiales.
Acreditación DPC: descuento de 5€	Aquellos **colegiados que dispongan de la acreditación DPC en vigor** de cualquier nivel, se les aplicará un 5% adicional de descuento sobre el coste de la matrícula del curso. NOTA: Este descuento no es acumulable con el descuento del Programa de Becas.

Descuentos para empresas

Aquellas empresas que deseen beneficiarse de descuentos para los cursos de sus trabajadores podrán firmar **sin coste alguno** el convenio de colaboración con COGITI. Dicho convenio proporciona un **descuento de 50€ (25% sobre el precio base)** para alumnos de la empresa que no sean Colegiados, y **de 100€ (50% sobre el precio base) para los alumnos que sean Colegiados**.

Estos descuentos son exclusivos para empleados de empresas y no son compatibles con los descuentos descritos en los apartados anteriores.

Las empresas de la Asociación Tecniberia disfrutan de forma implícita de este convenio. Para consultas sobre este tema diríjase a Tecniberia (tlf. 914 313 760)

Descuento para alumnos de entidades con acuerdo con COGITI

Las entidades que tienen acuerdos con COGITI son:

- Colegio de Ingenieros Técnicos Agrícolas (tlf. 913 232 828 - 913 159 191)
- Colegio de Ingenieros Técnicos de Obras Públicas e Ingenieros Civiles (CITOPIC - tlf. 914 516 920)
- Colegio de Ingenieros Técnicos en Topografía y Geomática (COIGT) (Contacto)
- Colegio Oficial de Ingenieros Químicos de Galicia (COEQGA) (Contacto)
- Asociación Canaria de Ingenieros de Telecomunicación (ACIT - tlf. 902 107 137)
- Colegio Oficial de Químicos de Asturias y León (tlf. 985 234 742)
- Colegio Oficial de Minas y Energía del Principado de Asturias (tlf. 985 217 747)

Los alumnos pertenecientes a estas entidades se beneficiarán de un descuento sobre el precio general. Para mas información sobre el mismo, consultar con dichas entidades.

Formación Bonificada

Si se quisiera realizar el curso usando los créditos que todas las empresas disponen para formación y que gestiona la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (antigua Tripartita) a los precios resultantes de los apartados anteriores **se les aplicará un incremento de 50€ independientemente de la entidad a la que se le encomiende la gestión para la bonificación de cara a la Aplicación Informática de la FUNDAE**, por las exigencias técnicas y administrativas que exige la formación bonificada (Formación programada por las empresas) y la responsabilidad que tienen las empresas organizadoras e impartidoras, emanada de la ley 30/2015, por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral.

Mínimo de alumnos

Esta acción formativa no tiene un mínimo de alumnos.

La matrícula se cerrará cuando se hayan alcanzado un número de **80** alumnos.

Nivel de profundidad

Nivel de profundidad 3

(Partiendo de la base de que todos los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero, se valorará el curso que presenta con niveles de 1 a 3 de forma que el 1 significará que el curso es de carácter básico, 2 el curso es de carácter medio y 3 el curso es de carácter avanzado.)

Perfil de Destinatarios

No es necesario tener ninguna formación específica para acceder al curso, pero las acciones formativas que componen nuestra plataforma están orientadas a la formación continua de los Ingenieros Técnicos Industriales o Graduados en Ingeniería Rama Industrial o en general cualquier ingeniero por lo que es recomendable poseer cualquiera de estas titulaciones para completar con éxito el curso.

Responsables Comerciales y de Desarrollo de Negocio

Justificación

La revolución tecnológica ha producido un conjunto de cambios en el mercado que implican el conocimiento del nuevo medio: internet. Conocer a fondo todas las estrategias, aprovechar todo su potencial y segmentar para llegar a los públicos objetivos.

El nuevo ecosistema digital ha generado un nuevo tipo de consumidor más exigente y consciente de su poder frente a las marcas. Por eso ya no sirven los métodos tradicionales venta y es necesario plantearse la comunicación online en las organizaciones.

Objetivos

Con este Curso de Marketing Digital el alumno aprenderá a comunicar con éxito el producto o servicio a través de Internet y los nuevos medios digitales (afiliación, email, seminarios interactivos, audio, vídeo). Además conocerá temas sobre usabilidad, SEO y comercio electrónico.

- Conocer las últimas tendencias de marketing en la red.
- Aprender a crear e implantar un Plan de Marketing Digital.
- Saber cómo diseñar una web orientada a maximizar la experiencia del usuario.
- Conocer las técnicas fundamentales de Marketing Digital para implantarla en una estrategia de marketing.
- Dominar la captación, cualificación y fidelización de clientes a través de soportes digitales

Docente

Susana Olivera Blanco:

- Especialista en Marketing on line
- 20 años de experiencia como responsable de marketing en diferentes empresas entre Barcelona y Zaragoza.
- Dirige actualmente una empresa de carácter internacional de carácter 100% digital.
- Ha impartido formación de marketing online en diferentes escuelas de negocio y desde hace varios años en la universidad de Zaragoza.

Juan Carlos Dueñas Marina:

- Ingeniero Técnico Industrial en electricidad.
- Ingeniero en Organización Industrial.
- Master Dirección Empresas.
- Master Dirección Empresas Digitales.

Contenido

La estructura, duración y contenidos en Marketing Digital te permite asegurar la consecución de los objetivos marcados. Una estructura modular, lineal y secuencial estructurada.

Fundamentos del Marketing Digital y del Comercio Electrónico

En este módulo se tratará temas relacionados con los conceptos básicos de la economía digital así como de los principales elementos que posibiliten a cualquier profesional interactuar con solvencia en este nuevo entorno competitivo.

- Introducción a la Economía Digital.
- Innovación y Valoración de modelos de negocio.
- Canales del Marketing Online
- Marketing de Contenidos.
- Reglas de usabilidad

Marketing en buscadores

Los buscadores son el inicio principal de navegación de los internautas. Es una de las herramientas principales para darse a conocer, por lo que es imprescindible entender su funcionamiento y las técnicas para lograr el mejor posicionamiento en sus rankings. La estrategia de marketing en buscadores supone el dominio de una

serie de variables claves que son los que interactúan con el algoritmo de búsqueda de los Buscadores.

- Introducción al SEO
- Cómo diseñar una campaña SEO
- Optimización On-Site
- Optimización Off-Site.
- Análisis, seguimiento e Informes
- SEO para comercio electrónico
- SEM – Google Adwords

Performance Marketing: Affiliation y Permission Marketing

El **marketing de afiliación y el *permission* marketing** son herramientas fundamentales del marketing en función de resultados. Las plataformas de afiliación y las campañas de email marketing están pensadas para aportar resultando tangibles a las empresas. Es importante, por tanto, conocer bien cómo funcionan estas plataformas y cuáles son las claves para desarrollar con éxito campañas publicitarias en ellas.

- Marketing directo y de permiso.
- Las bases de datos de usuarios y sus segmentaciones.
- Buenas prácticas.
- Las redes de afiliación
- PPC Afiliados que trabajan en buscadores
- Bases de datos de co-registro
- Cash back y sitios que reparten sus ingresos con los usuarios
- RTB. Real Time Bidding

Técnicas de investigación, CRM y fidelización Online

Este módulo tiene como principal objetivo introducirte en los conceptos básicos de **gestión de clientes**, conocer las principales herramientas de CRM, y practicar su aplicación a la fidelización de clientes en una empresa, así como las políticas que aseguren la satisfacción y la fidelización en un entorno online.

- Filosofía CRM y empresas orientadas al cliente.
- Rentabilizar las acciones de marketing en base a un sistema adecuado de Data mining
- Los procesos comerciales en la captación y el mantenimiento de los clientes.

Estrategias en Social Media

Cómo sacar el máximo partido de la presencia y la participación en el entorno *Social Media*.

- El Social Media dentro de la comunicación de la empresa.
- Gestión de la reputación online.
- Blogging, foros, redes sociales, buzz marketing…
- Planificación de acciones.

E-commerce

En este módulo profundizamos en el conocimiento del producto y qué infraestructura precisa una estrategia de e-commerce.

- Mecanismos e Ideas básicas para el éxito de tu tienda online.
- Seguridad digital, confianza y pagos en la venta online.
- Claves del éxito para tu tienda online.
- Sectores de futuro y logística en las tiendas online.

Analíticas y métricas

Una de las grandes ventajas del marketing online respecto al offline es la posibilidad de medir en tiempo real el comportamiento de los usuarios y por tanto, conocer de forma rápida y eficiente la efectividad de nuestras campañas.

- Diseñar análisis e informes de estadísticas
- Medir el retorno de la inversión en publicidad o comunicación online.

Desarrollo

El curso se desarrollará en el campus virtual de la plataforma de formación e-learning de COGITI. (campusvirtual.cogitiformacion.es)

El día de inicio del curso los alumnos que hayan formalizado la prematrícula en la plataforma (www.cogitiformacion.es) y hayan hecho efectivo el pago de la misma (bien por pasarela de pago, con tarjeta, directamente en el momento de la matriculación o bien por transferencia o ingreso bancario en el número de cuenta que se indica en la misma), podrán acceder al curso por medio de la plataforma, con las claves que utilizaron para registrarse como usuarios. Desde su perfil en “Mis Matrículas” podrán ver el enlace de acceso al curso.

Al ser la formación e-learning, los alumnos seguirán los distintos temas que se proponen en el curso al ritmo que ellos puedan, y en las horas que mejor se adapten a su horario.

NO se exigirá a los alumnos que estén las horas lectivas propuestas para el curso, aunque el número de horas lectivas indicado en cada curso es el recomendable para alcanzar los objetivos del curso y la adquisición de los conocimientos previstos, cada alumno va siguiendo a su ritmo los contenidos, de igual forma NO se cortará el acceso a la plataforma a aquellos alumnos que superen las horas propuestas para el curso. Sí se tendrá en cuenta que el alumno haya visto todos los contenidos o al menos la gran mayoría (más del 75 %) de los mismos durante el periodo que dura el curso, así como realizado con éxito las tareas o ejercicios, trabajos que se le vayan proponiendo durante el curso.

El alumno, además de ir estudiando los contenidos de los distintos temas, podrá participar en el foro del curso dejando sus dudas o sugerencias o intercambiando opiniones técnicas con otros alumnos, así como respondiendo aquellas que hayan dejado otros compañeros. Asimismo podrá hacer las consultas que estime oportunas al tutor del curso para que se las responda a través de la herramienta de mensajería que posee la plataforma y preferentemente en el mismo foro. Recomendamos encarecidamente el uso del foro por parte de todos los alumnos.

Para la obtención del certificado de aprovechamiento del curso el alumno tendrá que superar los objetivos mínimos marcados por el docente (superación de cuestionarios de evaluación, casos prácticos, participación, etc…).

De igual forma, los alumnos, deberán realizar la encuesta de satisfacción que nos ayudará en la mejora de la calidad de las acciones formativas que proponemos en la plataforma de formación. La encuesta estará accesible en el apartado “Mis matrículas” en la plataforma, a partir de la finalización del curso.

Matrícula

Para ampliar información mandar mail a secretaria@ingenierosformacion.com o llamando por teléfono al número 985 73 28 91.

Formación Bonificada

La formación bonificada está dirigida a trabajadores de empresas que estén **contratados por cuenta ajena**, es decir, trabajadores de empresas que, en el momento del comienzo de la acción formativa, coticen a la Seguridad Social por el Régimen General.

Están **excluidos** los autónomos, los funcionarios y el personal laboral al servicio de las Administraciones públicas.

Para beneficiarse de la Formación bonificada la empresa tiene que encontrarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y de la Seguridad Social.

Para aclarar cualquier duda relacionada con nuestros cursos o sobre la bonificación de la FUNDAE, pueden dirigirse a la página web de la plataforma **FORMACIÓN BONIFICADA** donde podrán ver la información de una manera mas detallada, así como descargarse los documentos necesarios para la obtención de esta bonificación.

También pueden ponerse en contacto con nosotros, en el teléfono 985 73 28 91 o en la dirección de correo electrónico secretaria@ingenierosformacion.com.