

Programa d'especialització



Màrqueting digital

4a edició Curs 2013-14



Cambra de Comerç de Sabadell

...el vostre suport

Programes d'especialització



Les persones que ocupen càrrecs estratègics i rellevants, així com les que tenen un potencial de desenvolupament en l'organització, necessiten estar preparades per gestionar qualsevol situació que se'ls pugui presentar.

L'entorn competitiu en el que estem immersos obliga les empreses a disposar d'uns professionals el màxim d'eficients i proactius i, alhora, capaços d'afrontar situacions difícils i resoldre-les exitosament per tal de mantenir l'empresa amb els nivells de productivitat desitjats.

Els **Programes d'especialització de la Cambra** ofereixen a **empresaris, directius i tècnics d'àrees funcionals de l'empresa** la possibilitat de formar-se amb alts nivells de qualitat per assolir aquests objectius. La metodologia és altament participativa i pràctica, i la conducció de les sessions és en mans d'experts que combinen la docència amb l'activitat professional.

I per què a la Cambra?

- **Per l'ampli coneixement del món de l'empresa que tenim.** La Cambra és una entitat al servei de les empreses i és un referent en el disseny i la impartició de formació empresarial. Som coneixedors de primera mà de la realitat de l'empresa i, d'aquesta manera, podem dissenyar les accions formatives més adequades.
- **Per l'entorn.** A les nostres aules trobareu professionals com vosaltres, gent del món de l'empresa amb qui podreu potenciar el vostre networking, generar sinèrgies i compartir experiències.
- **Per la proximitat.** Estem situats molt a prop vostre, a l'àrea de negocis de Sabadell, amb una excel·lent comunicació amb les comarques de l'entorn i **disposem de pàrquing gratuït** a disposició dels alumnes.
- **Pels equips docents.** Seleccionem els millors partners: professionals i consultors, escoles de negocis, universitats, etc.
- **Per la relació qualitat-preu.** Són programes d'alt nivell a un preu assequible. Aquestes condicions només les pot oferir una institució sense ànim de lucre com la Cambra, especialment sensibilitzada amb la formació com a eina per contribuir al desenvolupament de les empreses.
- **Per la facilitat en la tramitació de la bonificació.** Complim escrupolosament tots els requisits perquè els programes puguin bonificar-se per mitjà de la FTFE (a través de les cotitzacions mensuals a la Seguretat Social) i, alhora, **realitzem tota la tramitació de forma gratuïta.**



Presentació

En l'actual context empresarial ningú posa en dubte la importància d'Internet i el món digital com a canal de comunicació, promoció i comercialització de productes i serveis.

Internet no té límits, al Google s'hi pot trobar tot, o gairebé tot, incloses les opinions dels usuaris o consumidors dels nostres productes i serveis. Ens agradi o no, segur que apareixem d'alguna manera o altra a la xarxa. I gran part de la informació que hi surt sobre nosaltres no està sota el nostre control, és aliena a la nostra voluntat com a empresa. No és, doncs, prou important posseir i controlar una identitat virtual corporativa cuidada que transmeti la nostra imatge? No val la pena, a més, aprofitar el canal virtual per comercialitzar els nostres productes i serveis?

L'estratègia és fonamental per tenir èxit en la digitalització del màrqueting de l'empresa. El curs de Màrqueting digital és un programa d'estructura modular amb una forta orientació pràctica on l'alumne acaba el curs amb el web fet i amb el pla d'acció definit.

Objectius

- 1 Donar una visió generalista de tots els aspectes que s'han de tenir en compte relacionats amb el màrqueting digital corporatiu.
- 2 Adquirir capacitats per crear i produir contingut digital (lloc web amb un preu de mercat de 3.500 euros) i aprendre a planificar campanyes de publicitat en línia.
- 3 Aconseguir posicionar els llocs web de la pròpia empresa, de manera natural als principals cercadors i aconseguir la conversió de visites en clients per a l'empresa.
- 4 Aprofundir en el web 2.0 i en la seva aplicació empresarial.
- 5 Donar a conèixer les eines de medició i de control del ROI.
- 6 Aconseguir el desenvolupament d'un pla d'acció en línia.

Calendari

Inici: 21 de febrer de 2014

Finalització: 12 de juny de 2014

Horari: els divendres, de 9 a 14h (excepte 4 de juny que és dimecres i 12 de juny que és dijous).

Durada

76 hores

Destinataris

- Gerents, empresaris/àries, directius/ives o responsables de màrqueting i/o vendes que vulguin desenvolupar la pròpia estratègia corporativa d'entrada al món digital amb garanties d'èxit.
- Tècnics/iques i professionals de l'àrea de màrqueting i també de sistemes d'informació i noves tecnologies que vulguin adquirir coneixements específicament en l'àmbit del màrqueting digital per aplicar-los en la inserció i/o consolidació al món digital de les empreses on treballin.

Lloc d'impartició

Cambra de Comerç de Sabadell.
Av. de Francesc Macià, 35 - 08206 Sabadell.

Import de la matrícula

1.950 euros (40% de dte.)
per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell*

2.600 euros (20% de dte.)
per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra*

3.250 euros
per a la resta de participants.

Inclou materials del curs.
PLACES LIMITADES

***Informació del Club Cambra Sabadell a**
www.clubcambrasabadell.com

Ajudes i finançament

Des de la Cambra s'ofereix la possibilitat de fraccionar el pagament en quatre mensualitats sense interessos.

Aquest curs es pot bonificar parcialment a través de les cotitzacions a la Seguretat Social. L'import de la bonificació es situa entre els 988 i els 1.086 euros, en funció del tipus d'empresa i del crèdit disponible. Tanmateix, per empreses amb un nombre de treballadors inferior a 10, l'import de bonificació pot ser més alt. Us podem informar sense compromís al telèfon 937 451 259.

Condicions preferents de finançament amb La Caixa. Per més informació, contactar amb l'oficina 0027 al 937 157 270, Sra. Amparo Ruiz.

Nota: La finalitat d'aquest document és purament informativa.

La Cambra es reserva el dret de modificar algun dels seus continguts i d'anul·lar el curs si no hi ha un mínim de participants.



Equip docent

Coordinació

Montserrat Peñarroya

Especialista en màrqueting digital. Directora de l'Institut d'Investigació 3iSIC (Institut Internacional per a la Investigació de la Societat de la Informació i el Coneixement), directora de Quadrant Alfa, empresa especialitzada en formació i investigació en el camp del màrqueting digital. Ha estat fundadora i directora general de l'empresa Comerç Digital, SA que engloba, entre d'altres, SoloStocs.com, el major mercat B2B d'Espanya. És professora de màrqueting digital i d'eBusiness en diversos màsters i postgraus a la UAB i a altres universitats.

Susagna Olcina

Postgrau de formació i desenvolupament del capital humà. Tècnica de formació de la Cambra de Comerç de Sabadell.

Professorat

Rosaura Alastruey

Llicenciada en Ciències de la Informació (Publicitat i RRPP) per la UAB i diplomada en Habilitats Directives per ESADE. A Silicon Valley, va viure i experimentar en primera persona el naixement de les estratègiques eines i disciplines relacionades amb el màrqueting digital. És fundadora i directora de ProyectosTIC, pionera iniciativa empresarial que basa tota la seva activitat en la difusió empresarial del networking professional i les eines de la Web 2.0.

Helena Casas

Llicenciada en psicologia. Màster en màrqueting digital i comerç electrònic. Consultora i formadora en màrqueting digital, xarxes socials, marca personal i tot el que engloba el web 2.0.

Ramon Costa

Enginyer en informàtica i màster en pedagogia per la UPC i diplomat en Direcció General per EADA. Assessor en productivitat de negoci al MIC Productivity (Centre d'Innovació en Productivitat) i professor associat d'EADA i de l'EU Gimbernat (UAB). Vocal del Col·legi Oficial d'Enginyeria en Informàtica de Catalunya i de la Unió Empresarial de l'Anoia (UEA), i president de la Comissió TIC de la UEA, TICAnoia.

Víctor de Francisco

Llicenciat en ciències empresarials, especialitat de management internacional i màster en finances i màster en Internet Management per l'ICT. Director de Reexporta (Think About Export, SL). Primer docent acreditat per impartir els seminaris de Google AdWords a Espanya.

Montserrat Peñarroya

Especialista en màrqueting digital. Directora de l'Institut d'Investigació 3iSIC (Institut Internacional per a la Investigació de la Societat de la Informació i el Coneixement), directora de Quadrant Alfa, empresa especialitzada en formació i investigació en el camp del màrqueting digital. Ha estat fundadora i directora general de l'empresa Comerç Digital, SA que engloba, entre d'altres, SoloStocs.com, el major mercat B2B d'Espanya. És professora de màrqueting digital i d'eBusiness en diversos màsters i postgraus a la UAB i a altres universitats.

Metodologia

La pràctica acompanyarà tots els continguts del curs. Es treballaran casos, exercicis i simulacions, per tal de fomentar al màxim la transferència de coneixements a la realitat dels participants. Els alumnes hauran de portar el seu propi ordinador portàtil per seguir les sessions amb tots els recursos possibles i poder anar implementant el que es vagi explicant al llarg de les sessions.

Els assistents podran elaborar un pla estratègic per a la seva empresa que inclogui tots els aspectes treballats al llarg del curs.

Certificat

La Cambra de Comerç de Sabadell atorgarà el diploma corresponent de *Curs d'especialització de 76 hores* a tots aquells participants que assisteixin com a mínim a un 80% de les sessions.

Els nostres alumnes opinen

Carles Aguilar

Co-gerent del grup Kleymac

El curs de Màrqueting Digital em va obrir els ulls. Tot el professorat, que és de primer nivell, em va fer veure que estar present a la xarxa, i estar ben posicionat és accessible a tothom amb una mica de ganes de fer-ho. Vaig aprendre a fer la meua pròpia pàgina web, a posicionar-la, a entendre tota la informació que et proporcionen les diferents eines per poder corregir, o si més no anar adaptant la pàgina per millorar el posicionament, la usabilitat, o per aconseguir els objectius que et vas proposant. Recomano el curs de Màrqueting Digital a tothom que vulgui tenir presència a la xarxa d'una forma professional.

Jordi Avellaneda

Autònom

Va ser un molt bon curs i l'he aprofitat per a la meua tasca professional recuperant, a data d'avui, la integritat del cost via ingressos.

Josep Lluís Teva

Director General d'Avet Educativos,SL

Una fantàstica eina actual i pràctica per actualitzar coneixements de màrqueting online i implementar-los de manera immediata a l'empresa.

Santi Simon

Gerent TAPSER, SAU

M'ha agradat molt poder fer aquest curs. Està ben estructurat i es toquen molts temes que de seguida poden tenir un impacte molt directe en el dia a dia. El recomanaria a tot aquell que en tingui certes nocions i les vulgui ampliar i sobretot a les empreses que encara no tinguin una estratègia clara a nivell digital, ja que s'obté una visió molt àmplia de totes les possibilitats que aquest nou màrqueting t'ofereix.

La valoració qualitativa global que els alumnes van atorgar en l'edició anterior va ser de **8.9** sobre 10.

...el vostre suport

Programa

1. Introducció al màrqueting digital i a l'anàlisi de competidors online (5h)

- La xarxa i la seva evolució.
- Els canvis produïts a les empreses i als mercats (la demanda).
- La microsegmentació i el concepte de la cua llarga.
- Introducció al benchmarking en línia. Creació d'un mapa de posicionament a Internet de la pròpia empresa (primera part).

2. Tècniques per atraure visites al web i conversió de visites a clients. Fidelització en línia. La promoció i la publicitat a internet (25h)

2.1. Posicionament natural als cercadors (SEO)

- Quins són els objectius del posicionament natural.
- Com funcionen els cercadors.
- Com podem indexar les nostres pàgines ràpidament.
- Com funciona l'algorisme que ordena els resultats de Google: veurem què és el PageRank, el trusts rank, què és la densitat i què és la prominència.
- També veurem les cerques semàntiques i el rich snippets de Google.
- Què no hem de fer per intentar millorar el nostre posicionament.

2.2. Màrqueting als cercadors (SEM)

- Com es crea una campanya a Google.
- Com es crea una campanya a la xarxa de Display de Google.
- Com funciona el remarketing.
- Com s'optimitzen les campanyes.
- Com configurar els objectius de campanya.

2.3. Publicitat en línia

2.4. Relacions públiques en premsa en línia i en blogs

2.5. El Mobile Màrqueting

- Com s'està desenvolupant el Màrqueting per dispositius mòbils: analitzarem l'estat actual de la implantació d'aquest tipus de tecnologia i la seva evolució.
- Quins tipus d'aplicacions hi ha al mercat: veurem diferents nivells d'integració amb el nostre lloc web.
- Com podem controlar el Màrqueting mòbil des del nostre Google Analytics: explicarem les noves funcionalitats de Google Analytics pel control dels usuaris que naveguen pel nostre lloc web des de dispositius mòbils.
- Com adaptar un lloc web perquè es vegi bé a través del mòbil: veurem els diferents tipus d'adaptació i els diferents costos que poden tenir.
- Com funciona la publicitat als mòbils: a través de quines xarxes podem contractar aquest tipus de publicitat i quan és convenient fer-ho.
- La connexió entre mòbil i el carrer: veurem què són, com funcionen i com podem crear codis bidimensionals per facilitar informació o per connectar elements del carrer amb el nostre lloc web.
- La realitat augmentada: què és, com funciona i com la podríem aplicar. Veurem també com estan evolucionant els dispositius mòbils.

2.6. El Videomàrqueting:

- Què és el videomàrqueting i per a què serveix: veurem diferents usos (publicitat, relacions públiques, demostracions, etc.).
- Com funciona Youtube: veurem com treure el major partit de Youtube, com fer que el vídeo ajudi a aconseguir els nostres objectius empresarials.
- Com funciona un programa d'edició de vídeos: veurem com podem editar els vídeos, com crear subtítols, com crear una portada i una contraportada, i com aconseguir que les persones que el vegin visitin també el nostre lloc web.
- Com es creen els vídeos interactius amb pressupost zero.
- Idees i bones pràctiques.

2.7. La conversió de visites en clients

- Persuasió.
- Usabilitat.
- Accessibilitat.
- La transmissió de confiança en línia.
- L'anàlisi web.
- Els programes de fidelització.

3. El comerç electrònic (6h)

- Tipus de comerç electrònic.
- Característiques, funcions i organització d'una plataforma de comerç electrònic.
- La logística interna i externa.
- La normativa que regeix el comerç electrònic.
- Sistemes de pagament.
- Factors clau d'èxit.
- Programes d'afiliació.
- Comercialització a través de mercats i directoris.

4. Eines 2.0 per a la promoció d'empreses (15h)

- Web 2.0: Eines, tecnologies i aplicacions.
- Presentació principals solucions web.
- Blogs i microblogs.
- Xarxes d'intercanvi de continguts: youtube, slideshare, flickr,...
- Empresa 2.0: principals característiques.
- Visió general de les aplicacions web 2.0 a les empreses, interna i externament. Casos pràctics.
- Gestió productiva dels canals 2.0: eines, utilitats i bones pràctiques. Casos pràctics.
- Networking professional (ben fet): concepte, fases i variables.
- Les xarxes professionals com a potent eina de negoci: treballam LinkedIn (nivell bàsic i avançat).
- Una eina de comunicació que ho reforça i potencia tot: Twitter.

5. Creació de llocs web utilitzant Wordpress (20h)

- Instal·lació i funcionament de Wordpress per a la creació d'un lloc web corporatiu o bé per al lloc web d'un projecte, d'una línia de negoci, d'un nou producte, etc.
- Com publicar contingut i com estructurar-lo.
- Com podem crear un bon:
 - "qui som"
 - "què fem"
 - quins són "els nostres serveis"
- Com modificar l'aparença. Plantilles gratuïtes i de pagament.
- Com incrustar al lloc web continguts publicats a les diferents eines 2.0 de la xarxa.
- Com fer un formulari de contacte que sigui efectiu.
- Aconseguir de forma fàcil que el nostre web sigui multilingua amb traduccions de qualitat.
- Com connectar el nostre Web amb les Xarxes Socials.
- Apartat de Blog per a mostrar l'actualitat de la nostra empresa.
- Altres funcionalitats per personalitzar el nostre web.

6. Pla d'acció (5h)

- Taller de benchmarking (segona part).
- La creació d'un pla d'acció en línia.
 - Resum de totes les accions apreses durant el curs
 - Creació d'un cronograma amb el pla d'acció per a tot un any



Club Cambra
Sabadell
el teu suport
empresarial

Recordeu: podeu gaudir del 40% de descompte en aquest curs si sou Socis Preferents del Club Cambra Sabadell.

www.clubcambrasabadell.com

Fes-te soci ara!



Per a més informació i inscripcions

Persona de contacte de Formació:

- Marta Fernández
Tel. 937 451 259
A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per formalitzar la matrícula cal:

- fer arribar l'imprès de sol·licitud a la Cambra, mitjançant el formulari que trobareu al nostre web: www.cambrasabadell.org/inscripcions
Codi del curs 03141806
- fer l'abonament dels drets d'inscripció, que són 100 euros a compte de l'import de la matrícula. Aquest import no es retornarà en cas de desistiment del participant.
- enviar un breu currículum a l'adreça formacio@cambrasabadell.org

Amb la col·laboració de:



PROGRAMES D'ESPECIALITZACIÓ

Cursos d'orientació directiva

- ▶ Lideratge de persones i direcció d'equips
- ▶ Direcció financera
- ▶ Direcció de vendes
- ▶ Direcció d'operacions
- ▶ Direcció dels recursos humans

ESADE
Business School

Cursos d'orientació tècnica

- ▶ Gestió comptable
- ▶ Curs Integral de vendes i habilitats comercials
- ▶ Màrqueting digital



Important

BONIFICACIONS A TRAVÉS DE LA SEGURETAT SOCIAL

Segons la normativa sobre finançament de la formació continuada a les empreses (Reial decret 395/2007, de 23 de març, i Ordre TAS/2307/2007, de 27 de juliol), les despeses de formació de les empreses són bonificables a través de les cotitzacions mensuals a la Seguretat Social. Si l'empresa ho desitja, la Cambra realitza gratuïtament la tramitació d'aquesta bonificació.



Cambra de Comerç de Sabadell

Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Sabadell

Oficines:

Av. de Francesc Macià, 35
08206 Sabadell
Apt. corr. 119
Tel. 937 451 259
Fax 937 451 254
A/e: formacio@cambrasabadell.org
www.cambrasabadell.org

