

Programa d'especialització



Màrqueting digital

5a edició Curs 2014-15



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: 20 de febrer de 2015

Finalització: 19 de juny de 2015

Horari: els divendres, de 9 a 14 h (excepte el 10 d'abril que l'horari serà de 9 a 15h i 26 de març i 14 i 21 de maig i 11 de juny que són dijous).

Durada

81 hores

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.

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

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

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

3.300 euros
per a la resta de participants.

10% de descompte
per a inscripcions fetes
abans del 23 de gener

Inclou materials del curs.
PLACES LIMITADES

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

Ajudes i finançament

Aquest curs es pot bonificar parcialment a través de les cotitzacions a la Seguretat Social. L'import de la bonificació se situa entre els 1.053 i els 1.158 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 la bonificació pot ser més alt. Us podem informar sense compromís al telèfon de Formació: 937451259 o bé al correu formacio@cambrasabadell.org

Des de la Cambra us oferim la possibilitat de fraccionar el pagament en diverses mensualitats sense interessos.

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



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 Comercio 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 diplomad 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 Comercio 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.

El curs estarà recolzat per un campus virtual interactiu a través del que es facilitarà la documentació en suport digital.

Certificat

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

Els nostres alumnes opinen

Irene Mata

Responsable de Màrqueting i Comunicació d'Eplan España SA

Participar en aquest curs m'ha obert al món de les tan necessàries xarxes socials i posicionament online. Imprescindibles avui en dia. Ara puc elaborar un pla amb seguretat i base de coneixement.

Marta Paré

Responsable de l'àrea comercial i de màrqueting de Rubhima

Com a responsable de l'àrea comercial i de màrqueting de l'empresa, opino que el Curs de Màrqueting digital de la Cambra m'ha aportat una visió extremadament àmplia i completa del què ha de ser la presència d'una empresa a Internet, així com l'ús de les xarxes socials per aproximar-nos als nostres clients potencials. L'adquisició dels coneixements necessaris per a poder crear de nou un lloc web d'una forma totalment autònoma, de poder gestionar en el dia a dia el seu contingut i, sobretot, i per a mi un gran repte, poder millorar-ne el posicionament en cercadors (essencial si es vol ser el primer del sector) han estat les millors eines que el curs em podia oferir, sense oblidar la proximitat, la predisposició i l'alt nivell de tot el professorat.

Toni Pensado

Gerent de Soft Team Systems SL

He assistit al curs de Màrqueting Digital i he de dir que ha complert les meves expectatives. El nivell de tots els professors ha estat realment molt bo, cadascun en la seva especialitat. Realment si algú té interès en aquest camp aquest curs és molt complet i interessant. Per últim dir que les instal·lacions de la Cambra són perfectes. Tot veritablement recomanable.

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.

La **valoració qualitativa global** que els alumnes van atorgar en l'edició anterior va ser de **8.7** 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'algoritme 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. E-mail màrqueting. Creació de butlletins i mailings

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. La conversió de visites en clients

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

2.7. 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.

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 (20h)

- 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: treballem LinkedIn i Facebook.
- 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'impres de sol·licitud a la Cambra, mitjançant el formulari que trobareu al nostre web: www.cambrasabadell.org/inscripcions
Codi del curs 03151805
- 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.



Amb la col·laboració de:



PROGRAMES D'ESPECIALITZACIÓ

- ▶ Gestió comptable
- ▶ Curs Integral de vendes i habilitats comercials
- ▶ Màrqueting digital
- ▶ Curs avançat de comerç internacional
- ▶ Lideratge de persones i direcció d'equips
- ▶ Direcció financera
- ▶ Direcció de vendes

ESADE
Business School



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

