

Programa d'especialització

Màrqueting digital per a pimes



1a edició
Curs 2010-11



Cambra de Comerç de Sabadell

...el vostre suport

Programes d'especialització



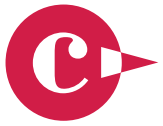
Les persones que ocupen càrrecs estratègics i rellevants, així com les que tenen un potencial de desenvolupament en l'organització, necessiten estar preparades per gestionar qualsevol situació que se'ls pugui presentar.

L'entorn competitiu en el qual 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 les diverses àrees funcionals, 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.
- **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.
- **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.



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. Aquest curs, dona una visió generalista de tots els aspectes que s'han de tenir en compte relacionats amb el màrqueting digital corporatiu.

Objectius

- Adquirir capacitats per crear i produir contingut digital i aprendre a planificar campanyes de publicitat en línia.
- 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.
- Aprofundir en el web 2.0 i en la seva aplicació empresarial.
- Donar a conèixer les eines de mesura i de control del ROI.
- Aconseguir el desenvolupament d'un pla d'acció en línia.

Certificat

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

Durada

80 hores

Calendari

Inici: 11 de març de 2011

Finalització: 8 de juliol de 2011

Horari: els divendres de 9 a 14 hores.

Lloc d'impartició

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

Import de la matrícula

1.890 euros

Per a participants d'empreses del Vallès Occidental i del Bages

3.150 euros

Per a la resta de participants

PLACES LIMITADES

La Cambra es reserva el dret d'anul·lar el curs si no hi ha un mínim de participants

Ajudes i finançament

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

També es pot fer la tramitació de la bonificació a través de les cotitzacions de la Seguretat Social de manera gratuïta. L'import màxim bonificable d'aquest curs és de 1.144 euros (exemple de pime d'entre 10 i 49 treballadors/res amb crèdit formatiu disponible).

Condicions preferents de finançament amb La Caixa. Per a més informació, contacteu amb l'oficina 0027 al 937 157 383, Sr. Daniel Salgado.



Destinatariis

- Gerents, empresaris/àries, directius/ives o responsables de màrqueting i/o vendes de pimes 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.

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 i així, també desenvolupar projectes digitals per a la seva empresa.

Els assistents podran elaborar un pla estratègic per a la seva empresa que inclogui tots els aspectes treballats al llarg del curs. Es preveu la possibilitat que els participants gaudeixin d'una sessió d'assessorament personalitzat a final de curs amb un dels consultors experts.

Equip docent

Coordinació

Montserrat Peñarroya

Consellera delegada de GEA Internet Project Consulting. Fundadora del mercat B2B més gran d'Espanya (Solostocks.com). Màster en Societat de la Informació. Assessora d'ACC1Ó i de l'SDE - ICIC. Professora de màrqueting digital a la UAB i a altres universitats

Elisabet Mallofré

Llicenciada en sociologia per la UAB i postgrau en direcció de màrqueting i vendes. Tècnica de formació continua 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 ProjectosTIC, pionera iniciativa empresarial que basa tota la seva activitat en la difusió empresarial del networking professional i les eines de la 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.

Àlex de Anta

MBA (IAD). Director general de les firmes Lessant (alta rellogeria) i Papaiona (joieria). Assessor i expert en estratègia online. Ha estat fundador i director general de Buyacom.com (Grup Intercom). També ha estat director general de Coches.net (Schibsted). Autor del llibre "Infomedia" i co-autor, junt amb Montserrat Peñarroya, de "Les 23 tècniques bàsiques per aconseguir un comerç electrònic d'èxit".

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.

Ivan del Muro

Enginyer industrial especialitzat en la gestió, ha treballat en diferents empreses com IBM, Alstom o Decathlon. Va descobrir Internet al 1999, com a gerent d'operacions de Grup Intercom. Es dedica a crear i gestionar empreses d'innovació relacionades amb Internet com alt64.com o netsuus.com.

Alfons González

Tècnic especialista en equips d'informàtica i Microsoft Certified Professional (MCP) en Visual Basic. Màster en EuroAsian International Business per la UAB. Actualment és enginyer de software i consultor de negoci en diverses empreses multinacionals. Compta amb una llarga trajectòria dins l'àmbit de la formació especialitzada en informàtica, internet i noves tecnologies. Autor de diversos llibres sobre programació i gestió de bases de dades.

Montserrat Peñarroya

Consellera delegada de GEA Internet Project Consulting. Fundadora del mercat B2B més gran d'Espanya (Solostocks.com). Màster en Societat de la Informació. Assessora d'ACC1Ó i de l'SDE - ICIC. Professora de màrqueting digital a la UAB i a altres universitats

...el vostre suport

Programa

1. Introducció. El màrqueting digital (5 h)

- La xarxa i la seva evolució
- Els canvis produïts a les empreses
- Els canvis produïts 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. El web: disseny i conceptualització (10 h)

- Taller pràctic de creació d'un lloc web per mitjà d'un gestor de continguts.
 - Què és una pàgina web (HTML). Què és un client web. Què és un servidor web (allotjament)
 - Scripts de client (javascript). Scripts de servidor (PHP)
 - Què és Google Analytics i com aconseguir-hi un compte. Seqüències de Google Analytics.
 - Què és un FTP (File Transfer Protocol). Com aconseguir gratuïtament Filezilla FTP i un allotjament
 - Com fer còpies de seguretat de les pàgines per mitjà de FTP
 - Col·locació de plantilles web gratuïtes
 - Les bases de dades SQL. Conceptes bàsics. Com fer còpies de seguretat i manejar-les
 - Wordpress: què és, com està fet, aconseguir-lo gratuïtament, instal·lació, configuració
 - L'adquisició d'un domini
 - Els continguts: escriure articles, classificar-los, categoritzar-los i optimitzar-los per SEO
 - Optimització de pàgines per Google Analytics

(L'alumne acabarà aquest mòdul amb la creació d'un lloc web, plenament funcional, que s'indexarà perfectament als cercadors)

3. Tècniques per atraure visites al web. La promoció i la publicitat a internet (20 h)

- Posicionament natural als cercadors (SEO)
- Màrqueting als cercadors (SEM)
- Publicitat en línia
- Relacions públiques en premsa en línia i en blogs
- *eMail Marketing*
- Videomàrqueting
- Programes d'afiliació
- Comercialització a través de mercats i directoris

4. Tècniques de conversió de visites a clients (10 h)

- Persuasió
- Usabilitat
- Accessibilitat
- La transmissió de confiança en línia

5. Web 2.0 (10 h)

- Web 2.0: Eines, tecnologies i aplicacions
- Presentació principals solucions web
 - Blogs i microblogs
 - Xarxes socials: facebook, linkedin, xing i altres
 - 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
- Posada en marxa d'una estratègia 2.0. Principals recomanacions
- Networking professional: el primer pas per a la cooperació
- Les xarxes socials i professionals com a potent eina de negoci: Facebook, Xing, LinkedIn, Twitter...

6. Tècniques de fidelització en línia (10 h)

- L'anàlítica web
- Els programes de fidelització
- Les comunitats virtuals: un element per acostar-se als clients
- Les xarxes socials i professionals com a eines de fidelització de clients
- La identitat digital i reputació corporativa en línia: fer-ne una bona gestió

7. El comerç electrònic (10 h)

- Tipus de comerç electrònic
- Característiques, funcions i organització d'una plataforma de comerç electrònic amb e-Pages
- La logística interna i externa
- La normativa que regeix el comerç electrònic
- Factors clau d'èxit

8. Pla d'acció (5 h)

- Taller de benchmarking [segona part]
- La creació d'un pla d'acció en línia



Per a més informació i inscripcions

Persona de contacte de Formació:

- Conxi Carmona
Tel. **937 451 259**
A/e: ccarmona@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 03111813
- Un breu currículum actualitzat del/la participant així com la còpia de l'abonament dels drets de preinscripció, de 100 euros, a compte de l'import de la matrícula, a l'adreça formacio@cambrasabadell.org

Aquest import no es retornarà en cas de desistiment del participant.

Amb la col·laboració de:



POSTGRAUS I PROGRAMES D ESPECIALITZACI

Cursos d orientaci directiva

- ▶ Direcció general
- ▶ Direcció financera
- ▶ Direcció estratègica en màrqueting
- ▶ Direcció d'operacions
- ▶ Direcció dels recursos humans



Cursos d orientaci tcnica

- ▶ Gestió comptable
- ▶ Gestió comercial
- ▶ Màrqueting digital per a pimes
- ▶ Postgrau en gestió integrada de la prevenció, el medi ambient i la qualitat



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

