



## Programa de Formación a Medida: “MARKETING 2.0”

Unión De Editoriales Univesitarias Españolas



Más de 100 años acompañando a las empresas



Asesoramiento personalizado



Gestión de la bonificación



Más de 30 años de experiencia en formación

13/01/2021



El Instituto de Formación Empresarial (IFE) de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid desarrolla una oferta formativa de calidad, en constante actualización, atendiendo a las necesidades de la empresa y enfocada a proporcionar al participante las competencias requeridas para su desarrollo profesional o su incorporación al mercado laboral.

El Centro de Formación es Centro Oficial, reconocido por la Comunidad de Madrid con el sello de Madrid Excelente, colabora con universidades e instituciones de gran prestigio como la Universidad Autónoma de Madrid, la Universidad de Alcalá, Cambridge, Oxford, el Instituto Superior de Derecho y Economía (ISDE), etc., para la impartición de cursos Master, de Dirección, de especialización e idiomas, está inscrito en el Registro Estatal de Entidades de Formación para impartir formación bonificada.

La oferta formativa de la Cámara de Madrid, se distingue por su **metodología eminentemente práctica, con contenidos adaptados a la realidad empresarial**. Para ello, cuenta con un experimentado y reconocido claustro de profesores compuesto por profesionales en activo y prestigiosos docentes del ámbito universitario. La formación que imparte es especializada y prepara a los profesionales para que sean capaces de desarrollarse y aportar valor en cualquier área de actividad de la empresa, incidiendo en los campos de **contabilidad-finanzas, ventas, comercio internacional, marketing, comunicación y economía digital, nuevas tecnologías, habilidades profesionales y RRHH, idiomas, calidad y hostelería**.

## 4.524 alumnos en 2019

**Directivos y Postgrado**  
370 alumnos

**Formación Profesional**  
1.511 alumnos

**Escuela de Hostelería**  
343 alumnos

**Formación Continua para la Empresa**  
2.300 alumnos

**900 Empresas CLIENTES**



## PUNTO DE PARTIDA

UNIÓN DE EDITORIALES UNIVERSITARIAS ESPAÑOLAS se plantea la necesidad de impartir una formación en Marketing 2.0 para sus empleados dirigida a aprender a diseñar planes de marketing digital en los distintos canales y formatos 2.0.

## FORMACIÓN IN COMPANY: Alineados con los objetivos de tu empresa



### FASE 1: Análisis y diagnóstico

Se mantiene una reunión con la empresa para conocer y determinar cuáles son sus objetivos con respecto a la acción formativa o al plan de formación anual.

En función de la acción formativa, herramientas para establecer el punto de partida con respecto a la empresa y a las competencias de los trabajadores. Establecemos KPI'S que le sirvan a la empresa de indicadores.

### FASE 2: Diseño, entrenamiento y/o Formación

Se diseña la acción formativa y el cronograma para que la empresa consiga los objetivos planificados.

Se entrena y forma a los trabajadores, capacitándoles para desarrollar las competencias en su puesto de trabajo.

### FASE 3: Evaluación e informe de mejora continua

Se evalúa o valora el nivel competencial. En función de la acción formativa, se facilita herramientas a la empresa para facilitar la aplicación de lo aprendido.

Se elabora **un informe final de mejora continua**.

Como valor añadido y si la empresa lo considera oportuno, gestionamos la Bonificación de la Formación de las acciones contratadas.

## MARKETING 2.0

### OBJETIVOS

- Analizar las oportunidades que suponen para una empresa el uso de las nuevas tendencias del marketing en el ámbito 2.0 y las diferentes estrategias que podemos poner en marcha para obtener el máximo rendimiento.
- Aprender a diseñar planes de marketing digital en los distintos canales y formatos 2.0: buscadores, social media, medios generalistas y especializados, marketing directo y relacional, marketing móvil.
- Al finalizar el curso serás capaz de desarrollar una estrategia de comunicación adecuada en los medios sociales.

### PROGRAMA FORMATIVO

- Introducción al ámbito 2.0:
  - Introducción a la Web 2.0.
  - Introducción al Marketing 2.0.
- Estrategias de Marketing 2.0:
  - Widgets.
  - Estrategias de Marketing en Facebook, Twitter, LinkedIn.
  - Juegos Sociales: La Gamificación.
  - Canales temáticos: Youtube.
- Posicionamiento y Reputación 2.0:
  - Posicionamiento y Reputación.
  - SEO Y SEM.
  - Métodos de Pago: Adwords, Adsense.
  - Huella Digital.
  - ROI.
- Networking en Redes Sociales:
  - Redes sociales como técnicas de Marketing.
  - Estrategias de Relaciones Públicas.
  - Redes sociales como Atención al Cliente.
  - Redes sociales para Recursos Humanos.
  - Casos de éxito.
- Nuevas tendencias en el marketing online: ¿Qué es el Marketing online?.
  - Estrategias de marketing 2.0.
  - Marketing de guerrilla.
  - Marketing viral.
  - Estrategias y campañas de comunicación viral.
  - Casos de éxito.

### MATERIAL NECESARIO

Un ordenador por participante.

### DURACIÓN

70 horas

## METODOLOGÍA

### **ONLINE**

A través de la plataforma e-learning los alumnos simultanearán el autoaprendizaje con clases en tiempo real a través de nuestro Aula Virtual, pudiendo de este modo interactuar con profesores y compañeros, acceder a ejercicios, casos prácticos y evaluación continua, intercambiando opiniones y resolviendo aquellas dudas que puedan tener.

**Profesores y tutores:** Un proceso de aprendizaje que estará tutorizado y guiado en todo momento por profesionales expertos en las diferentes áreas temáticas, que aportan una experiencia real y actualizada.



Entre las labores del tutor / profesor cabe destacar la comunicación directa con los alumnos a través de la herramienta de correo habilitada en la plataforma para la resolución de dudas y las clases programadas en tiempo real.

## ASPECTOS A CONCRETAR

- Acción formativa en modalidad online para un máximo de 40 alumnos.
- El calendario queda pendiente de determinar por nuestro cliente.
- En el caso de formación por video conferencia habría que realizar dos grupos de 20 personas.

## PROPUESTA DE VALOR

- Coordinación, impartición, supervisión de la acción de formación.
- Detección y evaluación de indicadores de mejora.
- Elaboración de la documentación y casos prácticos.
- Análisis de cuestionarios de satisfacción.
- Certificados de asistencia.
- Informe final de resultados de la acción formativa.
- La acción formativa cumple con los requisitos para ser bonificable por la FUNDAE.

***Propuesta válida durante los dos próximos meses***



#### DATOS DEL CLIENTE

**UNIÓN EDITORIALES UNIVERSITARIAS ESPAÑOLAS**

**C/ Vitrubio Nº 8**

**28006 Madrid**

**Contacto: Alicia Buil (Secretaría Técnica)**

**Teléfono: 91 360 06 98**

**[alicia.secretariatecnica@gmail.com](mailto:alicia.secretariatecnica@gmail.com)**

#### CONTACTO CÁMARA MADRID

Alessandro Virdia

Coordinador Formación Continua para la empresa [alessandro.virdia@camaramadrid.es](mailto:alessandro.virdia@camaramadrid.es)

Telf.: 91 538 37 51 / 35 00

#### DATOS FISCALES

**Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid**

**Plaza de la Independencia Nº 1, 28001 Madrid**

**CIF: Q-2873001-H**

#### CONDICIONES DE CONTRATACIÓN

- Una vez acordadas las fechas de impartición de los cursos, estas solo se podrán modificar con una antelación de 30 días antes de la fecha de inicio de la formación y se facturará a la empresa el 50 % del presupuesto aceptado.
- Una vez expirado el plazo se facturará el el importe presupuestado.