

21 años redescubriendo personas
e innovando empresas



OBJETIVOS

El objetivo de este curso es que un estudiante, emprendedor, profesional, pequeño o mediano empresario o empleado de cualquier empresa, por pequeña que sea, entienda, desarrolle y ejecute las herramientas imprescindibles en el mundo del marketing digital.

Hoy por hoy, el marketing digital es parte fundamental del éxito de cualquier emprendimiento, por lo tanto en el curso te enseñaremos como manejar las principales áreas del marketing digital: Páginas web, Google Ads, Facebook Ads, Posicionamiento Web - SEO, Redes Sociales, Email-marketing, Analítica web, entre otros.

Aprenderás a armar tu sitio web, conocerás las técnicas digitales que te harán captar más clientes, conocerás los secretos de las redes sociales para conquistar a tu público objetivo.



METODOLOGÍA

Curso online con docente en vivo el 100 % del tiempo. Teoría y práctica de la mano: Todos los temas se ejemplificarán a nivel práctico enseñando el “cómo” se realiza cada temática.



¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

El curso está dirigido a estudiantes, emprendedores, empleados de empresas, pequeños y medianos empresarios, profesionales y toda persona interesada en aprender las claves del marketing digital. Se explicará todo desde 0, partiendo de la base que los participantes no tienen ningún o mínimo conocimiento en marketing digital. **Las clases quedan grabadas a disposición de los estudiantes.**



CERTIFICACIÓN

Diploma de participación.



INICIO, DURACIÓN Y FRECUENCIA

Duración: 10 clases - Inicio: 17 de marzo de 2022 – Finalización: junio de 2022.

Frecuencia: 1 clase por semana – Miércoles de 19 a 20:30 hs.

Nota: Todos los cursos se pueden realizar, también, en forma Asincrónica, o sea, las clases se ven grabadas, respetando el ritmo de cada participante y disponibilidad horaria. En este caso se realizan, opcionalmente, reuniones periódicas personales por Zoom con los docentes, con el fin de evacuar dudas que el participante pueda tener.



TEMARIO

Introduccion al marketing digital

Qué es.
Propuesta de valor.
Buyer persona.
Momento 0 de la verdad.

Páginas web

Tener presencia en la web.
Google My Business.
Cómo y dónde armar una página Web.
Estructura de un sitio.
Dominios.
Landing Pages.

SEO – Mejoramiento de la posición web en Google.

¿Cómo llegar a las primeras posiciones en Google?
Estructura de palabras clave.
Embudos de venta.

Redes sociales

En cuáles redes debe estar tu negocio.
Cómo armar una página exitosa de empresa.
Fan Page de Facebook y LinkedIn.
Programas para diseñar tu contenido.

Publicidad digital - SEM

Aprende cómo poner avisos en internet.
Nos basaremos y practicaremos pautando avisos en GOOGLE ADS y FACEBOOK ADS.
CPC, CPM, CPA.
Whatsapp Business.

Email marketing

Cómo utilizar el email para adquirir nuevos clientes, desarrollar la relación con los actuales, crear lealtad, interactuar con los contactos, etc.
Listas de suscriptores y segmentación: cómo construir una lista de emails.

Analíticas web

Lo que no se mide, no existe.
¿Cómo medimos los resultados? Analizamos Google Analytics.



COSTO DEL CURSO Y FORMAS DE PAGO

FORMAS DE PAGO	COSTO DEL CURSO
Tarjeta de Crédito	2 cuotas de \$ 3.750.- (Total: \$ 7.500)
Contado 10% OFF	\$ 6.750.-



COORDINADOR DOCENTE



Lic. Sergio Fraga, MBA

Licenciado en Sociología por la Universidad de la República.

Posgraduado en Marketing por la Universidad Católica del Uruguay.

M.B.A. – Master en Administración y Dirección de Empresas por la UDE – Universidad de la Empresa.

Es consultor de Marketing y Telemarketing desde hace 20 años.



IMPORTANTE

El área académica del Instituto podrá, si lo considera pertinente, cambiar o ajustar los contenidos, cargas horarias y metodologías de los cursos, para el normal, o mejor desarrollo de las actividades o la actualización de los mismos.

Renglón Uno, se reserva el derecho de realizar modificaciones de fechas y horarios de los cursos. La confirmación de los cursos en los horarios y grupos ofrecidos está sujeta a un nivel mínimo de inscripciones que habiliten su funcionamiento, determinado por Renglón Uno. En el caso de no haber la cantidad de inscriptos necesarios para iniciar los cursos, una vez cancelada la actividad, se devolverá el dinero a quienes hubiesen pago la inscripción.

Se entrega Certificado de participación, con un mínimo de 80% de asistencia.

Los gastos con capacitación de dependientes regulares de empresas, son pasibles de deducción en la liquidación del IRAE.

Inscriptos desde el año 2008 en el Registro Único de Entidades de Capacitación (RUEC) del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social N° 1336.

Inscriptos en el Registro Único de Proveedores del Estado (RUPE).

Inscriptos en Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP) N° 003.