

Curso de Adwords y Publicidad en Redes Sociales.

Aprende las claves del Nuevo Marketing

Presentación

Inicio del curso: 21 de noviembre 2016

En la Fundación UNED queremos recoger las tendencias de formación más potentes y de mayores posibilidades futuras, en este caso dentro del marketing online. Por ello presentamos este curso de dos meses y medio de duración sobre Adwords y publicidad en redes sociales basándonos en cuatro premisas fundamentales:

- **Metodología:** 100% online con clases en directo.
- **Precio:** 350 € (este curso posee descuentos y bonificaciones).
- **Duración:** 2 meses y medio (21 de noviembre de 2016 - 10 de febrero de 2017). **280 horas de formación certificadas.**
- **Garantía:** La Fundación UNED es un organismo de gran prestigio, en España y América Latina, gracias a su buena labor y tradición en la formación online y a distancia.

Información Académica

Tel. 91 169 70 97 (10-14h L-V)

noelia.gomez@cursosmarketingonlinefunded.com

<http://www.cursosmarketingonlinefunded.com>

Información Matrícula

Fundación UNED

Tel. 91 386 72 76

erodriguez@fundacion.uned.es

<http://www.fundacion.uned.es>

Decir que el marketing tradicional se ha visto superado y completado por el marketing digital hoy día es una obviedad. Hecho que supone para los profesionales del sector, empresarios o profesionales del entorno web, una oportunidad de mejorar sus habilidades profesionales, al tiempo que una obligación de conocer las herramientas de mejora que se han dado en los últimos tiempos. Y es que no solo el profesional puro del marketing debe conocer las posibilidades que nos brinda el marketing en internet. No deja de ser una pieza se inserta dentro de todo un entramado de nuevas herramientas que internet nos brinda de forma diaria y que no deja de crecer en número y funcionalidades.

Conocer sus posibilidades guiados en todo momento por profesionales del sector, se ofrece como una gran oportunidad para adentrarnos y profundizar dentro de una de las formas más habituales de anunciarse en internet: las campañas a través de buscadores.

Con este curso el alumno podrá conocer todas las claves a la hora de diseñar, implementar, supervisar y mejorar campañas en buscadores de acuerdo a una serie de objetivos definidos previamente.

El marketing digital ha venido para quedarse, en nuestra mano está saber aprovechar sus recursos, bien para combinarlos con el mundo online y/o bien para optimizar todas sus posibilidades.

Integra estas competencias a tu perfil profesional, comprende cómo funcionan las campañas en internet y no dejes escapar todas las posibilidades del marketing en su formato de campañas web.

Aprenderás de forma global las tecnologías empleadas para ello, diseñando tú mismo una campaña acorde a tus objetivos, impleméntala y observa cómo se abre un nuevo mundo de posibilidades. Aquel que te lleva a internet, donde tus clientes te están esperando.



A quién va dirigido

- ✓ Profesionales, responsables y directivos de marketing y publicidad.
- ✓ Propietarios de negocios con presencia online o que se plantean dar el salto a internet.
- ✓ Community managers.
- ✓ Webmasters (propietarios y administradores de sitios web).
- ✓ Comerciales y publicistas.
- ✓ En general, estudiantes, autónomos, diseñadores web y profesionales de internet que quieran crear sus propias campañas online, que tengan pensado que les lleve su publicidad una agencia, o que deseen incorporarse al mercado laboral con una buena base de conocimiento en el sector del marketing en buscadores y plataformas de pago por clic.



Objetivos

- Conocer las tecnologías, plataformas y herramientas disponibles en el entorno SEM con la finalidad de aplicarlas a objetivos concretos.
- Adentrarse de forma sólida en las posibilidades que nos ofrece el marketing en buscadores.
- Dominar la forma correcta de desarrollar contenidos propios del SEM, ampliando las posibilidades de conseguir mejores resultados y clientes.
- Saber posicionar a una marca de forma estratégica dentro de los buscadores.

Precio

Matrícula de 350 €, precio final. Se establece un único pago.

Descuentos y Bonificaciones	Quién puede aplicarlo
<p>Colectivos</p> <p>280 €</p> <p>(20% de Descuento)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Personas en situación de desempleo (el alumno deberá enviar una copia escaneada del justificante de demanda de empleo en vigor, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es). • Profesionales autónomos (el alumno deberá enviar una copia escaneada del último pago a autónomos, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es) • Alumnos y antiguos alumnos de la UNED y Fundación UNED (el alumno deberá enviar una copia escaneada del título del curso realizado o una copia escaneada del pago de matrícula del curso que está realizando, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es). • Personal UNED (el alumno deberá enviar una copia escaneada del carné de empleado de la UNED, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es). • Personas con discapacidad del 33% o superior (el alumno deberá enviar una copia escaneada del certificado de discapacidad, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es).
<p>Antiguos Alumnos</p> <p>210 €</p> <p>(40% de Descuento)</p>	<p>Antiguos alumnos de los Cursos de Community Management, Competencias Tecnológicas para Community Managers, Marketing Online y E-commerce de la Fundación UNED.</p>
<p>Trabajadores en Activo</p> <p>350 €</p> <p>(100% Bonificable)</p>	<p>Curso 100% bonificable a través de la Fundación Tripartita. El curso es abonado por la empresa, para su trabajador, mediante créditos formativos.</p> <p>Al formalizar la matrícula, puede seleccionar que la Fundación UNED se haga cargo, en nombre de su empresa, de la tramitación de la bonificación en la Fundación Tripartita. Esta gestión supone un incremento de un 10% de la matrícula, importe que también será bonificado como coste del curso.</p> <p>Más información: info.bonificaciones@fundacion.uned.es (T. 911649962).</p>

Titulación

Todos aquellos alumnos que superen el curso con éxito, recibirán el título de “*Curso de Adwords y Publicidad en Redes Sociales de la Fundación UNED*” que reconoce 280 horas de formación en la materia.

Qué es la Fundación UNED

La Fundación UNED junto con la UNED son los encargados de diseñar, promover y realizar todos aquellos estudios que son necesarios en pro del desarrollo científico, cultural, social, económico, de la investigación y de la formación profesional, tanto de la sociedad española como de aquellos países con los que mantiene relaciones de cooperación.

Para ampliar la información, visitar www.fundacion.uned.es.

Metodología

100% Online y clases en directo: flexibilidad y cercanía.

Recibirás las claves de acceso al Campus Online del curso. Desde ese momento podrás acceder cuando quieras (24 horas al día), en función de tu disponibilidad horaria, y desde donde quieras. Solo necesitas una conexión a internet.

Además de que la flexibilidad horaria y geográfica es total, el modelo pedagógico del curso está diseñado para ser conciliado con tus responsabilidades en tu trabajo y personales.



¿Qué me voy a encontrar?

Una vez dentro del campus, podrás descargar y estudiar el material didáctico, asistir a clases en directo, ver videotutoriales explicativos, participar en foros de debate, plantear tus dudas a los profesores o a tu tutor, leer documentación complementaria, realizar las actividades o interactuar con otros alumnos.

En función de la parte del curso en la que estemos, cada uno de estos aspectos será el protagonista. El curso está dotado de un ritmo muy interesante, ino te vas a aburrir ni un minuto!

Campus Online de la Fundación UNED



Curso de Community Management

PLATAFORMA FACEBOOK

Campus Online de la Fundación UNED

Usted no se ha identificado. (Entrar)

Acceso al Campus Online

Nombre de usuario

Contraseña

Recordar nombre de usuario

[¿Olvidó su nombre de usuario o contraseña?](#)

PÁGINA PRINCIPAL / CURSOCM-FB

[+ Abrir todo](#) [- Cerrar todo](#)

[+ Información General](#)

[+ Asignatura 1. Introducción al Marketing Online](#) 📅 22 FEB

[+ Asignatura 2. Social Media Marketing](#) 📅 14 MAR

[- Asignatura 3. Community Management](#) 📅 30 MAY

PROFESORES DE ESTA ASIGNATURA

TU TUTOR (de esta asignatura)

📞 Tutorías telefónicas - Tlf. 717 700 729
Martes y Jueves de 15:00 a 17:00 horas

 Juanma G. Colinas 

 Vega Pérez-Chirinos

 Beltzane García

A. DATOS PRINCIPALES DE LA ASIGNATURA

 Presentación de la Asignatura Pendiente

 Planning de la Asignatura Pendiente


Fundación Uned

Clases en directo

Las clases en directo consistirán en explicaciones por parte del equipo docente de aquellos contenidos en los que, por su complejidad o importancia, queremos hacer hincapié trabajándolo directamente contigo. También aprovecharemos algunas de estas sesiones para ayudarte a resolver dudas, queremos que notes cercanía y los profesores van a estar muy pendientes de ti.

Podrás vivir la experiencia de una clase tradicional con profesores y alumnos, pero sin salir de casa. Si no puedes asistir a dichas clases, no te preocupes, la asistencia es voluntaria y todas las sesiones se graban para que puedas verlas cuando quieras.

Tutorías telefónicas

Además de lo anterior, contarás con la posibilidad de contactar con tu tutor a través de tutorías telefónicas. ¡No te vamos a dejar guardarte ni una duda!

Modelo de Evaluación

Se trata de una evaluación continua de carácter fundamentalmente práctico:

Teórica

A lo largo del curso se aportan amplios conocimientos teóricos que se evalúan fundamentalmente en su aplicación práctica. Por ello, la evaluación puramente teórica constituye una pequeña parte de la evaluación.

Práctica

Se realizarán diversos ejercicios prácticos y se discutirán casos reales. Especialmente se hará énfasis en una práctica consistente en el posicionamiento seo de una página web.

El alumno aprenderá los conceptos generales de la publicidad SEM y conocerá en profundidad las distintas plataformas y tipos de campaña que es posible implementar (incluso más allá de los buscadores). Será capaz de planificar una campaña SEM desde el inicio, implementarla, gestionarla y optimizarla de manera eficaz. Aplicará sus conocimientos para medir correctamente los resultados y sacar el máximo partido (en términos de rentabilidad) a cada campaña que ponga en marcha.

Profesorado

Enrique Clemente Moneva

- Ingeniero Superior de Telecomunicaciones por la Universidad de Zaragoza.
- Actualmente es socio fundador y Director de Operaciones de las agencias Idento Marketing y Desarrollo Web y Equilátera Publicidad, especializadas en diseño web y marketing digital y offline.
- Tras su paso por varias consultoras tecnológicas, lleva 10 años trabajando en el mundo del marketing online, desempeñando, entre otras, funciones como consultor en las áreas de SEO, SEM y Analítica Web y como profesor en la Fundación UNED desde 2011.
- Cuenta con las certificaciones profesionales en Google Adwords (Búsqueda, Display, Shopping, Vídeo y Mobile), Bing Ads, Google Analytics y Mobile Expert by iAi.



Carlos David López García

- Grado en Empresa y Marketing por la Escuela Superior de Comunicación de Negocios de Andalucía, con especialización en Marketing estratégico, relacional y trend marketing. Actualmente es Consultor de Marketing Online y Community Manager en Idento. También colabora habitualmente en la Comunidad de Google AdWords.
- Anteriormente ha trabajado como consultor freelance, gestionando campañas de marketing online SEM y e-mail Marketing para distintos clientes.
- Experto en la gestión de campañas SEM y analítica web, con especialización en web de e-commerce.
- Certificado por los programas Google AdWords, Bing Ads, Google Analytics y Mobile Expert de Internet Academi.



Marina Hernández Muñoz

- Graduada en Administración y Dirección de Empresas por la Escuela Internacional de Gerencia y Licenciada en Comercio Internacional por La Universidad de Derby.
- Técnico en Social Media y Community Manager por la Escuela Internacional de Gerencia.
- Actualmente trabaja como Consultora de Marketing Online en Idento, especialista SEM y PPC, gestionando cuentas y campañas para más de 20 clientes en plataformas como AdWords, Facebook y Twitter. También desempeña la función de Community Manager, realizando la planificación y ejecución estratégica en los medios sociales de la compañía.
- Certificada por los programas profesionales de Google AdWords (Publicidad en Búsqueda, Display, Vídeo, Móvil, y Shopping), Bing Ads y Google Analytics.



Programa

1. Introducción al Marketing en buscadores y al pago por clic (PPC).

- Conceptos generales del marketing en internet.
- SEM&PPC.
- Principales plataformas de marketing SEM/PPC en España.
 - Google AdWords.
 - Bing Ads.
 - Facebook Ads.
 - LinkedIn Ads.
 - Twitter Ads
- Metodología de trabajo, planificación y estrategia de una campaña SEM/PPC.
- Términos básicos cuando trabajamos con campañas SEM/PPC.
- Modelos de pago y estrategias en una campaña de marketing online.
- Las Páginas de aterrizaje ("landing pages").
- Casos prácticos.

2. Google AdWords.

A. Parte I. Fundamentos y creación de la primera campaña.

- Bienvenidos a Google AdWords.
- Fundamentos de Google AdWords.
- Tipos de campaña.
 - Campañas para la red de búsqueda.
 - Campañas con anuncios de texto estándar.
 - Campañas con anuncios de texto dinámicos.

- Campañas con anuncios de ficha de producto (Google Shopping/Google Merchant Center).
- Campañas con anuncios de texto de remarketing.
 - Campañas para la red de display.
 - Campañas estándar con anuncios de texto o imagen.
 - Campañas de remarketing.
 - Campañas de vídeo.
- Metodología de trabajo.
- Creación de cuenta de AdWords.
- La interfaz de AdWords. Navegación por la cuenta.
- Creación de una campaña para el buscador. Caso práctico completo.
- Medición de resultados. Informes.
- Supervisión del rendimiento y optimización. El nivel de calidad.
- Caso práctico a resolver: Diseña una campaña en AdWords para tu negocio

B. Parte II. Otros tipos de campaña. Herramientas avanzadas. Administración de múltiples cuentas.

- Creación de una campaña de búsqueda dinámica.
- Creación de una campaña de búsqueda de ficha de producto (Google Shopping).
- Creación de una campaña de display.
- Creación de una campaña de remarketing.
- Creación de una campaña de vídeo.
- Herramientas útiles para la administración de campañas.
- Administración de múltiples cuentas.

3. Analítica de campañas. Google Analytics.

- Principios de la analítica web. Introducción a Google Analytics.
- Parámetros de seguimiento y KPI.
- Otros conceptos de Google Analytics.
 - Fuente, medio, campaña, palabra clave y contenido.
 - Expresiones regulares.
- Administración de Google Analytics.
 - Creación de la cuenta.
 - Código de seguimiento.
 - La actual legislación sobre el uso de cookies.
 - Estructura: cuentas, propiedades y vistas.
 - Configuración de la cuenta de Analytics. Integración con AdWords.
 - Configuración de propiedades.
 - Configuración de vistas.
 - Objetivos y embudos de conversión.
 - Seguimiento de comercio electrónico.
 - Listas de remarketing para Google AdWords.
 - Ejercicio propuesto.
- Informes de Google de Google Analytics.
 - Panel de informes.
 - Analítica del público (visitantes).
 - Analítica de fuentes de tráfico.
 - Analítica de contenido.
 - Analítica de conversiones.
 - Analítica de comercio electrónico.
 - Funcionalidad de tiempo real.
 - Segmentos avanzados.
 - Informes personalizados.
- Analítica y medición de campañas de Google AdWords.
- Analítica y medición de otras campañas de marketing online.
- Anexo I. Cálculo de ratios y porcentajes.
- Caso práctico a resolver: Analiza un sitio web real mediante Google Analytics.

4. Creación de campañas en otras plataformas de marketing PPC.

- Creación de campañas en Bing Ads.
- Creación de campañas en Facebook Ads.
- Creación de campañas en LinkedIn Ads.
- Creación de campañas en Twitter Ads.

Matrícula e Inscripción

Periodo de matriculación: hasta el 14 de noviembre de 2016.

Duración del curso: del 21 de noviembre de 2016 al 10 de febrero de 2017.

Inscripción:

Podrás formalizar tu matrícula vía telemática en la página web del curso www.cursosmarketingonlinefuned.com o bien en la página oficial de la Fundación UNED www.fundacion.uned.es.

Información Académica

Tel. 91 169 70 97 (10-14h L-V)
noelia.gomez@cursosmarketingonlinefuned.com
<http://www.cursosmarketingonlinefuned.com>

Información Matrícula

Fundación UNED
Tel. 91 386 72 76
erodriguez@fundacion.uned.es
<http://www.fundacion.uned.es>

