



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria

Información gratis Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria

Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria

Duración: 710 horas

Precio: 999 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria

Descripción

Si trabaja en el mundo del marketing digital o comercio electrónico y quiere conocer los aspectos esenciales sobre la analítica web e su momento, con el Master SEM Specialist: Experto en SEM podrá adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar esta labor la mejor manera posible. El SEM ha cobrado mucha importancia en los últimos años, debido a que nos permite conocer información útil para tener éxito en el entorno digital.

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los [cursos Homologados](#)

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

[cursos online](#)

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.



Información gratis Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria

A quién va dirigido

El Master SEM Specialist: Experto en SEM está dirigido a personas relacionadas con el marketing, gestión y mejora de la presencia online de una determinada web, así como a especialistas en SEM.

Objetivos

- Conocer la analítica web y SEO.
- Optimizar sitios web.
- Realizar analítica web y métricas en redes sociales.
- Conocer las herramientas de analítica web.
- Diseñar un buen programa de motores de búsquedas.
- Diferenciar los prototipos de comprador.
- Crear contenido especialmente dirigido a los compradores.
- Publicar el contenido en el formato en línea que más se ajusta a su sector, podcast, blogs, e-libros, sitios Web...
- Aprender el papel del marketing en el sistema económico y en la gestión empresarial.
- Conocer las bases fundamentales del marketing online y el posicionamiento web.
- Aprender las diferentes técnicas de posicionamiento natural, las estrategias de posicionamiento y la eficacia.

Para que te prepara

El Master SEM Specialist: Experto en SEM le prepara para poder desenvolverse de manera profesional en el ámbito del marketing digital, conociendo las diferentes técnicas de SEO y SEM, además de saber optimizar webs analizando luego los resultados de las estrategias realizadas.

Salidas laborales

Marketing digital / Comercio electrónico / Especialista en SEM.

Información gratis Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria

Titulación

Titulación Múltiple: - Titulación de Master SEM Specialist: Experto en SEM con 600 horas expedida por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales

- Titulación Universitaria en Analítica Web con 4 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

TITULACIÓN EXPEDIDA POR
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



**3ª Mejor Escuela de Negocios
España
(RANKING EL ECONOMISTA)**

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la institución que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria



EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General

Ei/La interesado/a

Sello



INTERNATIONAL COMMISSION ON DISTANCE EDUCATION
Con Estatuto Consultivo Consejo Superior de Ciencias Económicas y Sociales de la UNESCO (plum. Resolución 60/8)

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e informate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. Además recibirá los materiales didácticos que incluye el curso para poder consultarlos en cualquier momento y conservarlos una vez finalizado el mismo. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Información gratis Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Marketing Digital'
- Manual teórico 'Análítica Web'
- Manual teórico 'Marketing Online y Posicionamiento Web'
- Manual teórico 'Facebook Ads'
- Manual teórico 'Competencias, Comunicación y Firma Digital'
- Manual teórico 'Google Adwords'
- CDROM 'Google Adwords Avanzado'
- CDROM 'Marketing Digital, Redes Sociales y Web 2.0'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria

Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plan profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- Por e-mail: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Información gratis Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 12 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las mat del mismo.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Información gratis Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

Programa formativo

PARTE 1. MARKETING DIGITAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRINCIPIOS DEL MARKETING

- 1.Introducción
- 2.La publicidad tradicional ¿un nicho financiero de recursos inútiles?
- 3.El marketing unidireccional de interrupción
- 4.Características del Marketing tradicional
- 5.Relaciones públicas
- 6.Medios de comunicación tradicionales
- 7.Notas de prensa
- 8.Normas antiguas de las relaciones públicas
- 9.Evitando viejas normas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING DIGITAL Y LAS RELACIONES PÚBLICAS ACTUALES

- 1.Long Tail
- 2.La importancia del contenido
- 3.Tendencias del Marketing actual
- 4.Marketing y relaciones públicas en la Web

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CLIENTE: ¿QUÉ NECESITA?

- 1.Introducción
- 2.Nuevas técnicas de marketing adecuado ante un mundo nuevo llamado Internet
- 3.Cobrar importancia en Internet
- 4.¿Qué necesita el futuro cliente?
- 5.Prototipo de comprador
- 6.Pensar como un editor, para crear contenido de calidad
- 7.Contenido directo con nuestro objetivo
- 8.Contenido motivador
- 9.El contenido posiciona a una empresa como líder de ideas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA AUDIENCIA A LA QUE SE DIRIGEN EL MARKETING DIGITAL

- 1.Introducción
- 2.Medios sociales en Internet
- 3.Buscando empleo por Internet
- 4.Importancia de un Blog
- 5.Participación en línea

6.El lugar que ocupa en los foros

7.Wikis

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARKETING ELECTRÓNICO

1.El Marketing tradicional

2.El Marketing electrónico

3.Etapas de implantación del Marketing

1.- Etapa primera

2.- Etapa segunda

3.- Etapa tercera

4.- Etapa cuarta

4.El mercado

1.- Analizar el mercado

2.- Analizar a nuestros clientes

3.- Fases en la decisión de compra

4.- Comportamiento del cliente

5.- Fidelización

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMUNICACIÓN: INTRODUCCIÓN Y HERRAMIENTAS

1.Herramientas de Comunicación de Internet

1.- Herramienta Mix promocional

2.- Correo electrónico

3.- Listas de correo

4.- Chat y Grupos

5.- Banner

2.Herramientas de Marketing Mix

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMERCIO ELECTRÓNICO

1.Introducción al Comercio Electrónico

2.Usos del comercio electrónico

3.Participantes que intervienen en el comercio online

4.Categorías del comercio electrónico

1.- B2B: Business To Business (Comercio electrónico entre empresas)

2.- B2C: Business To Customer (Comercio electrónico entre la empresa y el consumidor)

UNIDAD DIDÁCTICA 8. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

1.Ventajas del comercio electrónico

1.- Ventajas en empresas

2.- Ventajas en los consumidores

2.El comercio electrónico y sus inconvenientes

UNIDAD DIDÁCTICA 9. FACTORES EN SOCIAL MEDIA

1.Qué factores medir en Social Media para conocer su eficacia

1.- Variables a tener en cuenta en nuestro Social Media

2.Técnicas para Medir las Conversiones en los Social Media

3.Creando Social Media Plan

4. Cómo utilizar el Social Media Marketing para aumentar las ventas
- 5.5 estrategias en Social Media usadas por grandes empresas para aumentar sus ventas
6. ROI “Retorno de inversión”
7. Aprende a medir el ROI en tus campañas de Email Marketing
 - 1.- Cómo hacer correctamente un envío de Email
 - 2.- ¿Son rentables nuestras acciones de Email Marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL PROCESO DE COMPRA INFLUENCIADO POR EL CONTENIDO WEB

1. Introducción
2. Determinar a los compradores
3. Mecanismos principales de su sitio Web dirigidos a los compradores
 - 1.- Los estilos y medios de comunicación favoritos del comprador
 - 2.- Exprese una personalidad
 - 3.- Las fotos e imágenes como medio de Expresión
 - 4.- Incluir herramientas de contenido interactivo
 - 5.- Habilitar envío de comentarios
 - 6.- Facilite un medio para que los clientes se comuniquen entre sí
 - 7.- Cree contenido que pueda convertirse en viral
4. Diríjase a un nicho específico a través de las fuentes RSS
5. Vincular el contenido al ciclo de ventas directamente
6. Algunas consideraciones más
7. Modelo de marketing de código abierto

PARTE 2. ANALÍTICA WEB

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANALÍTICA WEB Y SEO

1. Introducción al SEO
2. Historia de los motores de búsqueda
3. Componentes de un motor de búsqueda
4. Organización de resultados en un motor de búsqueda
5. La importancia del contenido
6. El concepto de autoridad en Internet
7. Campaña SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANALÍTICA WEB Y SEM

1. Introducción al SEM
2. Principales conceptos en SEM
3. Sistema de pujas y Calidad del anuncio
4. Creación de una campaña
5. Creación de anuncios con calidad
6. Indicadores clave de rendimiento en SEM

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS Y MÉTRICA WEB

1. Conceptos básicos
2. Métricas

3. Visitas
4. Visitantes
5. Páginas
6. Promedio de tiempo en una página web
7. Promedio de tiempo en un sitio web
8. Tasa de rebote
9. Tasa de salida
10. Tasa de conversión

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OPTIMIZACIÓN DE SITIOS WEB

1. Usabilidad
2. Mapas de calor
3. Grabaciones de sesiones de usuario
4. Ordenación de tarjetas
5. Test A/B
6. Test multivariante
7. KPI, indicadores clave de rendimiento
8. Cambios a realizar para optimizar una página web

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OPTIMIZACIÓN DEL POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES

1. Optimización del posicionamiento en buscadores
2. Factores que influyen en el posicionamiento orgánico
3. Factores que influyen negativamente en el posicionamiento orgánico

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ANALÍTICA WEB Y MÉTRICAS EN REDES SOCIALES

1. Análisis del tráfico en redes sociales
2. Fijar objetivos en redes sociales
3. Facebook
4. Twitter
5. Youtube
6. Blogs
7. Reputación online

UNIDAD DIDÁCTICA 7. APLICACIÓN WEB PARA MÓVILES

1. Contenidos optimizados para móviles
2. Aplicación web para móviles
3. Social Media Mobile
4. Marketing móvil

UNIDAD DIDÁCTICA 8. HERRAMIENTAS DE ANALÍTICA WEB

1. Listado de herramientas
2. Herramientas de analítica web
3. Herramientas de análisis de logs
4. Herramientas de medición mediante tags
5. Herramientas para medir el rendimiento de nuestro sitio web
6. Herramientas para recoger información de diseño o usabilidad web

7.Herramientas que analizan nuestra actividad en redes sociales

8.Herramientas de inteligencia competitiva

PARTE 3. MARKETING ONLINE Y POSICIONAMIENTO WEB

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING ONLINE

1.Introducción al Marketing online

1.- Internet como canal de comunicación

2.- Conceptualización del marketing online

3.- Comparativa frente al marketing tradicional

4.- Características del marketing online

2.Fundamentos del marketing online

3.Implementar la estrategia de marketing online

4.Niveles de acercamiento al marketing online

5.Modelos de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ENTORNO WEB

1.Elementos del entorno web: sitio y páginas

2.HTML: el lenguaje web

3.Tecnologías: webs estáticas, interactivas y lenguajes de programación

4.Plataformas más comunes

5.Conceptos sobre servidores

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMERCIO ELECTRÓNICO

1.Introducción al comercio electrónico

2.Tipos de comercio electrónico

1.- B2C

2.- B2B

3.- Otros

3.Objetivos y estrategias

4.Venta de productos y servicios

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POSICIONAMIENTO WEB

1.Introducción al posicionamiento Web

2.¿Qué importancia tiene el posicionamiento?

3.Posicionamiento natural y posicionamiento patrocinado

4.Palabras más buscadas

1.- Formas de búsqueda del usuario

2.- Sitios o palabras a la hora de posicionar

3.- Etapas de recolección de palabras clave

4.- Herramientas para las palabras clave

5.- Escogiendo las palabras clave

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POSICIONAMIENTO ORGÁNICO EN BUSCADORES (SEO)

1.Motores de búsqueda

- 1.- Tipos de motores de búsqueda
- 2.- Funcionamiento de los buscadores
- 3.- Principales buscadores del mundo
- 2.Introducción al posicionamiento SEO
- 3.Funciones del posicionamiento SEO
 - 1.- Funciones del SEO Manager
- 4.Herramientas SEO
- 5.Planificación de una estrategia SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS SEO

- 1.Técnicas SEO on-page
 - 1.- Estructura del Sitio web
 - 2.- Landing Page
 - 3.- Maquetación en HTML5
 - 4.- Maquetación en CSS3
 - 5.- Creación de metas
 - 6.- Modificación en código
 - 7.- Creación de URL friendlys dinámicas
 - 8.- Vínculos internos y externos
 - 9.- Densidad de palabras
- 2.Técnicas SEO off-page
 - 1.- Link Baiting
 - 2.- Creación de enlaces en la Web 2.0 (Link Building)
 - 3.- Creación de enlaces en Redes Sociales
 - 4.- Social Plugins (Addthis, Google+1, Likes)
- 3.Técnicas SEO avanzadas
 - 1.- La semántica y el Social Media como protagonistas
 - 2.- Rich Snippets
 - 3.- Microdatos y microformatos
 - 4.- Schema, RDFa y Open Graph

UNIDAD DIDÁCTICA 7. POSICIONAMIENTO PATROCINADO EN BUSCADORES (SEM)

- 1.Introducción a la publicidad en buscadores
- 2.Conceptos clave
- 3.Inversión en anuncios publicitarios
 - 1.- Ubicación de los anuncios
 - 2.- Creación del anuncio
 - 3.- Número uno en el ranking
- 4.Principales plataformas del marketing en buscadores
- 5.Google AdWords
 - 1.- Iniciar cuenta en Google AdWords
 - 2.- Creación de campañas para el buscador Google
- 6.Bing Ads

- 1.- Iniciar sesión en Bing Ads
- 2.- Crear una campaña nueva en Bing Ads
7. Consejos de gestión y optimización de campañas SEM

UNIDAD DIDÁCTICA 8. KEYWORD HUNTING PARA SEO Y SEM - HERRAMIENTAS

1. Keyword Hunting: selección de palabras clave
 - 1.- Claves de la elección de palabras clave
 - 2.- Nivel de competencia de cada palabra clave
 - 3.- KeyWords: Long Tail
 - 4.- KeyWords: genéricas
2. Herramientas de búsqueda de palabras clave
 - 1.- Google Keyword Planner
 - 2.- Google Trends
 - 3.- Google Suggest
 - 4.- SEMrush
 - 5.- SISTRIX

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MARKETING DE CONTENIDOS (CONTENT MARKETING)

1. Inbound Marketing
2. Introducción al Marketing de Contenidos
3. Redacción de contenido en Internet orientado a SEO
4. Estructura del contenido
5. Técnicas para generar contenido
6. Marketing de contenido visual
7. Marketing de Contenidos para mejorar la imagen de marca

UNIDAD DIDÁCTICA 10. BLACK HAT SEO

1. ¿Qué es Black Hat SEO?
2. White Hat SEO
3. Riesgos del uso de Black Hat SEO
4. Técnicas Black Hat SEO
5. Cambios en los algoritmos de Google y penalizaciones
6. Informe de Acciones manuales

UNIDAD DIDÁCTICA 11. PLAN SOCIAL MEDIA

1. Introducción al Plan Social Media
2. Principales plataformas Social Media en España
3. Profesionales de las redes sociales
 - 1.- Community Manager
 - 2.- Record Manager
 - 3.- Social Media Planner
 - 4.- Social Media Marketing (SMM)
 - 5.- Social Media Optimization (SMO)
4. Factores a medir en Social Media para conocer la eficacia
5. Técnicas para Medir las Conversiones en los Social Media

6. Cómo crear un Social Media Plan para el Negocio
7. Cómo usar el Social Media Marketing para incrementar las ventas

PARTE 4. GOOGLE ADWORDS

MODULO 1. TEORÍA GESTIÓN DE CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD ONLINE CON GOOGLE ADWORDS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRIMEROS PASOS CON GOOGLE ADWORDS

1. Introducción
2. Definición de Google AdWords
3. Anatomía de una página de resultados de búsqueda
4. Anatomía de una página de contenido
5. Opciones de oferta de compra de medios en AdWords

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS BÁSICOS DE GOOGLE ADWORDS

1. Estructura de una cuenta de Google AdWords
2. Creación de la cuenta de Google AdWords
3. Creación y configuración de la primera campaña
4. Desarrollar su cuenta
5. Creación de una cuenta de Mi centro de clientes (MCC)
6. Herramientas de ayuda

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NOCIONES AVANZADAS

1. El nivel de calidad
2. Posición de los anuncios
3. Orientación por palabras clave
4. Los diferentes tipos de anuncios
5. Publicar anuncios en dispositivos móviles

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS CONVERSIONES Y EL RETORNO DE LA INVERSIÓN

1. El principio de las conversiones
2. Activación
3. El embudo de búsqueda
4. El Optimizador de conversiones
5. Google Analytics
6. El Optimizador de sitios web (pruebas A/B)
7. Conclusión

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OPTIMIZACIÓN

1. B.A.-BA
2. Optimización a través de palabras clave
3. Optimización a través de anuncios
4. Optimización a través de la medición de los resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA PUBLICIDAD EN LA RED DE CONTENIDO DE GOOGLE

1. La publicidad de display y la red de contenido de Google
2. Más allá de los anuncios de texto

- 3.Las opciones de orientación y los métodos de compra
- 4.Herramientas de ayuda
- 5.El remarketing
- 6.Conclusión

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EDITOR DE ADWORDS

- 1.Función del Editor de AdWords
- 2.Utilizar el Editor de AdWords
- 3.Ventajas

PARTE 5. PARTE PRÁCTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CREACIÓN DE UNA CUENTA DE ADWORDS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONOZCA SU CUENTA DE ADWORDS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CREACIÓN DE UNA CUENTA DE ADWORDS EXITOSA

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SU PRIMERA SEMANA CON ADWORDS

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SUGERENCIAS CLAVE PARA MEJORAR EL RENDIMIENTO DE ADWORDS

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PESTAÑA OPORTUNIDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 7. OBTENGA NUEVAS ESTADÍSTICAS VALIOSAS DE ADWORDS

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CÓMO REALIZAR EL SEGUIMIENTO DE ROI DE ADWORDS CON GOOGLE ANALYTICS

UNIDAD DIDÁCTICA 9. UTILIZACIÓN DE LOS INFORMES DE ADWORDS EN GOOGLE ANALYTICS

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CONTROLE EL RETORNO DE LA INVERSIÓN EN ADWORDS CON EL SEGUIMIENTO DE CONVERSIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ORIENTACIÓN DE LOS ANUNCIOS A SITIOS WEB DE LA RED DE DISPLAY DE GOOGLE

UNIDAD DIDÁCTICA 12. ENLACES A SITIOS DEL ANUNCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 13. INTRODUCCIÓN A LA PUBLICIDAD ONLINE

UNIDAD DIDÁCTICA 14. CÓMO GENERAR NEGOCIO CON ADWORDS

UNIDAD DIDÁCTICA 15. OPTIMIZACIÓN DE LAS CUENTAS DE ADWORDS

UNIDAD DIDÁCTICA 16. ADMINISTRACIÓN DE VARIAS CUENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 17. EL AUTÉNTICO VALOR DE LA RED DE BÚSQUEDA

PARTE 6. FACEBOOK ADS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FACEBOOK ADS I

- 1.Publicidad Digital
 - 1.- Conceptos básicos de la Publicidad Digital
 - 2.- Conceptos avanzados de la Publicidad Digital
- 2.Anuncios de Facebook
 - 1.- Principales características de los anuncios
 - 2.- Apariencia y ubicación de los anuncios
 - 3.- ¿Cuánto cuestan los anuncios de Facebook?
- 3.Anuncios desde la página de Facebook
 - 1.- Anunciar página

- 2.- Anunciar negocio local
 - 3.- Anunciar publicación
 - 4.- Anunciar sitio web: aumentar visitas
 - 5.- Anunciar sitio web: aumentar las conversiones
- 4.Administrador de Anuncios
- 1.- Acceder al Administrador de Anuncios
 - 2.- Personalizar Administrador de Anuncios
- 5.Power Editor
- 1.- ¿Qué es Power Editor?
 - 2.- Principales características de Power Editor
 - 3.- Crear anuncios desde Power Editor
 - 4.- Gestión de anuncios en Power Editor
- 6.Business Manager
- 1.- ¿Qué es Business Manager?
 - 2.- Principales configuraciones con Business Manager
 - 3.- Gestión de páginas, cuentas publicitarias y personas en Business Manager

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FACEBOOK ADS II

- 1.Facturación y pagos
 - 1.- Principios básicos de la facturación
 - 2.- Gestión de pagos
 - 3.- Configurar los métodos de pago
- 2.¿Cómo orientar tu anuncio?
 - 1.- Segmentación del público
 - 2.- Personalizar público a partir del sitio web
 - 3.- Personalizar público a partir de la aplicación
- 3.Control de rendimiento y resultados
 - 1.- Estadísticas
 - 2.- Obtener informe de resultados desde el Administrador de Anuncios
 - 3.- Obtener informe de resultados desde Power Editor
 - 4.- Crear un Pixel de Facebook

PARTE 7. COMPETENCIAS, COMUNICACIÓN Y FIRMA DIGITAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS BÁSICOS: WEB 2.0

- 1.Web 2.0

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTRODUCCIÓN A LOS BUSCADORES

- 1.Buscadores
- 2.¿Cómo funciona un buscador?
- 3.Principales motores de búsqueda

UNIDAD DIDÁCTICA 3. BÚSQUEDAS AVANZADAS

- 1.Marketing en motores de búsqueda

2.La búsqueda semántica

3.SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 4. NEGOCIOS POR INTERNET

1.Impacto de las tecnologías en los resultados de la organización.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MODELOS DE NEGOCIO DIGITALES

1.Servicios y su monetización

2.La nube

3.HTML

4.Uso del correo electrónico y los SMS

5.¿Son rentables nuestras acciones de Email Marketing

6.Mapas mentales

7.Diseño de Textos digitales

UNIDAD DIDÁCTICA 6. INTRODUCCIÓN A BLOGGING Y MICROBLOGGING

1.Primeros pasos para crear un blog

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DISEÑO DE IMÁGENES.

1.Texto en imágenes

2.Imagen digital

3.Infografía en Photoshop

4.Gestión de la información

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTRODUCCIÓN A LOS DERECHOS DE AUTOR Y PROPIEDAD INTELECTUAL

1.Derechos De Autor Y Propiedad Intelectual

UNIDAD DIDÁCTICA 9. COMUNIDADES VIRTUALES: FOROS Y REDES SOCIALES

1.Ning: Foros de discusión y salas de chat

2.Redes sociales

3.Facebook y youtube

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ENTORNOS COLABORATIVO

1.Uso de la nube

2.Escritorio virtual o VDI

3.Crowdsourcing

UNIDAD DIDÁCTICA 11. COMPORTAMIENTO ON-LINE

1.Netiquette

UNIDAD DIDÁCTICA 12. SEGURIDAD EN INTERNET

1.Internet seguro

2.Comercio seguro

3.SSL y SSH

4.Algoritmo criptográfico

5.Certificado digital

UNIDAD DIDÁCTICA 13. COMPETENCIAS DIGITALES BÁSICAS

1.Amenazas

UNIDAD DIDÁCTICA 14. COMUNICACIÓN EN INTERNET

1.Diferencias entre los medios de comunicación de antes con los medios de comunicación de ahora

2.Tecnologías de las aplicaciones web

UNIDAD DIDÁCTICA 15. TRABAJAR POR INTERNET

- 1.Comunidades
- 2.Relaciones públicas
- 3.Trabajando por internet
- 4.Internet como plataforma de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 16. HERRAMIENTAS DE TRABAJO POR INTERNET

- 1.Correo WebMail
- 2.Microblogging y Mensajería instantanea
- 3.Aplicaciones del navegador

UNIDAD DIDÁCTICA 17. TRABAJO EN GRUPO

- 1.Wikis
- 2.Blogs
- 3.Alojamiento de archivos compartidos
- 4.Herramientas para documentar

UNIDAD DIDÁCTICA 18. PERFIL DIGITAL

- 1.Personalidad digital del sitio Web
- 2.Perfil digital profesional
- 3.Implantar un blog corporativo
- 4.Estrategia de desarrollo de comunidades

UNIDAD DIDÁCTICA 19. NETWORKING

- 1.Introducción al Networking
- 2.Twitter y Facebook
- 3.Redes sociales profesionales
- 4.Instagram y Youtube

UNIDAD DIDÁCTICA 20. FIRMA Y CERTIFICADO DIGITAL

- 1.¿Qué es un certificado Digital?
- 2.Firma electrónica
- 3.Incorporación de la sociedad a las NNTT de la Información y las Comunicaciones (TIC)

UNIDAD DIDÁCTICA 21. CONTENIDO Y ALCANCE

- 1.Efectos de las TIC en la Sociedad de la Información

UNIDAD DIDÁCTICA 22. NORMATIVA

- 1.Normativa del Comercio Electrónico en España

UNIDAD DIDÁCTICA 23. ¿CÓMO OBTENER LA FIRMA ELECTRÓNICA?

- 1.Criptografía
- 2.Procedimiento de obtención de la Firma Electrónica

UNIDAD DIDÁCTICA 24. GESTIÓN DE RIESGO

- 1.Introducción a la Gestión de Riesgo

UNIDAD DIDÁCTICA 25. DONDE UTILIZAR LA FIRMA DIGITAL

- 1.Organismos oficiales nacionales, autonómicos, locales
- 2.Transacciones comerciales y financieras

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria

UNIDAD DIDÁCTICA 26. SISTEMAS DE SEGURIDAD EN LA EMPRESA

1.Seguridad En La Empresa

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa de **becas de master** para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de 2000 **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

Analytics, Comercio, configuración, Contiendo, Controles, Conversacionales, Cuenta, curso, Datos, Dinámicos, electrónico, Filtros, Google, Gráficos, Informes, instalación, página, páginas, Paneles, perfil, Principal, Propiedades, Publicidad, Segmentos, sociales, Trafico, usuario, Visitas, Web

Información gratis Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: :

.....

Nombre:

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío:

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:
900 831 200

DESDE FUERA DE ESPAÑA:
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Master SEM Specialist: Experto en SEM + Titulación Universitaria



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200