



PLAN DE ESTUDIO

MARKETING DIGITAL

Somos un espacio de capacitaciones TIC (tecnologías de la información y la comunicación) con el objetivo de potenciar la industria del software y los servicios basados en el conocimiento, para generar empleo de calidad, y fortalecer la producción de nuevas tecnologías en Misiones.

OBJETIVO DEL CURSO

Este curso tiene como objetivo brindar a los alumnos todas las bases necesarias para ejecutar campañas de marketing en internet, comprendiendo el funcionamiento del ecosistema digital de manera integral y diseñando mensajes y contenidos a la medida de cada proyecto para lograr campañas de marketing digital exitosas.

Vivimos en un mundo digital. El Marketing Digital es hoy una herramienta fundamental para cualquier estudiante, emprendedor, empresario o artista. Creemos firmemente que las habilidades tecnológicas y de comunicación las puede desarrollar cualquiera que tenga las ganas y la motivación de hacerlo.

¿A quién está dirigido?

Comunicadores, diseñadores, freelancers, emprendedores, estudiantes, abogados, fotógrafos, economistas, ingenieros, empresarios, que quieran aprender Marketing Digital para sumar nuevas habilidades o crear nuevos proyectos.

Profesionales de marketing que busquen innovar en sus estrategias de posicionamiento, explotando la creatividad y el pensamiento analítico con las herramientas tecnológicas y las redes sociales.

Emprendedores o aquellos que quieran crear su propio negocio, y deseen comprender los fundamentos y su aplicación para potenciar sus proyectos.

Requisitos

No es necesario tener conocimientos previos de comunicación, marketing, diseño y tecnologías de medición.

Se requieren conocimientos básicos en el manejo de algunas herramientas del paquete de Google: uso de navegadores de internet y buscadores, tener una cuenta de Gmail personal, manejo básico de Google Drive, ser usuario de redes sociales y de plataformas de videollamadas.

Competencias y habilidades a desarrollar

Al finalizar el curso, cada participante será capaz de desarrollar estrategias y campañas de marketing digital utilizando las herramientas más importantes de la industria digital. También podrá crear campañas de posicionamiento orgánico (SEO), de marketing de contenidos, cuentas de Google Ads, como así también la posibilidad de estructurarlas y crear campañas de búsqueda, display y de video (SEM). Además estará capacitado para generar campañas de pago en Facebook e Instagram (SMM).

OBJETIVOS

General:

Conocer de manera integral el funcionamiento de la comunicación digital en general y el marketing digital en particular. Comprender el funcionamiento y potencial de cada herramienta y las prácticas recomendables según los objetivos de comunicación de cada proyecto y cada caso. Dotar a cada participante de todo el conocimiento necesario para llevar adelante campañas de marketing digital para todo tipo de proyectos (servicios, comerciales, políticos, medios tradicionales de comunicación, etc.).

Específicos de cada módulo:

Objetivos específicos del módulo 1: Estrategias de Marketing Digital

- Introducción y conceptualización: ecosistema digital, omnicanalidad, prosumidor, estrategias de marketing digital, objetivos, kpi, objetivo, audiencia, argumento.

Objetivos específicos del módulo 2: Posicionamiento en buscadores (SEO)

- Diseño de contenidos para sitios web.
- Diseño e implementación de estrategia de posicionamiento en buscadores

Objetivos específicos del módulo 3: Marketing de Contenidos (SEO)

- Creación de una campaña de marketing de contenidos

Objetivos específicos del módulo 4: Social Media Marketing (SMM)

- Diseño e implementación de estrategia de marketing en redes sociales

(Facebook, Instagram, Twitter, YouTube).

Objetivos específicos del módulo 5: Marketing en Motores de Búsqueda (SEM)

- Diseño de contenidos para Landing pages.
- Creación de cuenta y campañas en Google Ads (búsqueda, display y video)

Objetivos específicos del módulo 6: Analítica e implementación de todo el proyecto

- Análisis de datos para optimización de toda la comunicación digital.

¿POR QUÉ MARKETING DIGITAL?

Vivimos en un mundo digital. El Marketing Digital es hoy una herramienta fundamental para cualquier estudiante, emprendedor, empresario o artista. Creemos firmemente que las habilidades tecnológicas y de comunicación las puede desarrollar cualquiera que tenga las ganas y la motivación de hacerlo.

MODALIDAD DE ACREDITACIÓN Y EVALUACIÓN

Para aprobar el curso de marketing digital en modalidad virtual, y acceder a la certificación correspondiente, el estudiante deberá acreditar el 80% de asistencia a las clases teórico-prácticas y realizar un trabajo integrador, donde cumplirá consignas que demuestren conocimientos de los 6 módulos dictados en el curso en vivo.

Cada estudiante será evaluado de la siguiente manera: a partir de la entrega obligatoria de todas las actividades sugeridas por el docente. En caso de que la actividad presentada no sea acorde a la consigna solicitada, se podrá pedir que se modifique el trabajo, y lo entregue nuevamente.

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA

Se expondrá el nuevo mundo del marketing digital, brindando un marco teórico y práctico a

lo largo del curso. También se revisarán casos actuales de buenas prácticas para profundizar cada tema y concepto.

En las clases se integran las siguientes actividades:

- Master class en vivo
- Sesión en vivo de consultas.
- Encuestas y diferentes actividades donde el participante interactúa con trabajos y ejemplos específicos.

ESTRUCTURA DEL CURSO

Modalidad virtual

- La planificación consta de 16 clases
- Carga horaria: 28 horas (24 horas master class, 4 horas sesión de consultas)
- Se cursa 1 vez por semana

PLAN DE ESTUDIO

MÓDULO 1

- Introducción al Marketing Digital
- Ecosistema digital, omnicanalidad, prosumidor.
- Estrategia de Comunicación y Marketing Digital
- Objetivos, KPI, OKR, Audiencias, Públicos, Buyer Persona, Remarketing, Argumentos, Tipos de campañas de marketing digital.

MÓDULO 2

- ¿Qué es SEO?
- SEO on page y off page

- Keyword research y Short - Long Tail
- Redacción de contenidos digitales para SEO

MÓDULO 3

- Marketing de Contenidos
- Blogging
- Copywriting
- Storytelling

MÓDULO 4

- Social Media Marketing
- Estrategia de Marketing para medios sociales
- Influencers vs Famosos
- Lenguaje de cada plataforma, tono, timing, y función.

MÓDULO 5

- Marketing en Motores de búsqueda
- Creación y estructuración de cuentas en Google Ads
- Estrategias de SEM
- Creación de campañas de búsqueda, display y video en Google Ads.

MÓDULO 6

- Analítica Web
- Analítica en Redes Sociales
- Analítica en Marketing Digital

CONTRATO PEDAGÓGICO EN MODALIDAD VIRTUAL

A continuación se describen los principales criterios del contrato pedagógico que aplicará a todas las propuestas de los cursos del Polo Tic, entendiendo que existirán determinadas particularidades según las necesidades específicas de los mismos.

Éste contrato propone un esquema formal, compartido y avalado por todas las partes involucradas (docentes, alumnos, equipo pedagógico y asesor responsable de todas las áreas) para estructurar las actividades frente a éste nuevo contexto de aprendizaje virtual.

LOS CRITERIOS A TENER EN CUENTA SERÁN LOS SIGUIENTES

Pautas y modalidad de trabajo:

Los/as alumnos/as deberán acceder semanalmente a los entornos virtuales de trabajo proporcionados por el docente del curso para realizar las actividades allí solicitadas, ya que por medio de ellos se evidenciará el desarrollo de las habilidades técnicas y/o académicas alcanzadas durante la trayectoria de la cursada.

Los trabajos deberán ser presentados de acuerdo a los tiempos estipulados previamente por el docente del curso. En caso de no poder estar presente en la clase o verse "impedido" de cumplir la entrega en los plazos acordados, tendrá que presentar un justificativo válido que así lo amerite, el cual será evaluado por el responsable del curso y el Equipo Pedagógico.

En cuanto a las relaciones interpersonales, se deberán cumplimentar las normas institucionales de respeto mutuo entre todos los participantes del curso (docentes y alumnos). Se considerará como "falta de respeto" la agresión verbal, las burlas, el hostigamiento, el no cumplimiento del encuadre de trabajo manifestado por el docente, etc.

Ante cualquier situación emergente o consulta en cuanto a orientación pedagógica, se podrán comunicar con la profesional responsable en psicopedagogía para el asesoramiento necesario a través del siguiente correo: polotic.equipopedagogico@gmail.com o a través del correo institucional: cursospoloticmisiones@gmail.com

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Orientar a los estudiantes en los diferentes aspectos del inglés en cuanto a la escritura, habla, lectura y escucha para fortalecer estas habilidades en el desarrollo de las competencias profesionales vinculados al ámbito de la informática, la tecnología y desarrollo de software.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN GENERALES

- Los/as alumnos/as deberán cumplimentar con la presentación de un trabajo o proyecto final de carácter individual o grupal al culminar el trayecto de la cursada, para visualizar cómo se ha desarrollado el proceso de enseñanza y aprendizaje en relación a los conceptos trabajados por el docente, pudiendo acceder así, a la certificación correspondiente.
- Deberán asistir al 80 % de la totalidad de las clases virtuales.
- Deberán cumplir con la entrega en tiempo y forma de trabajos prácticos con la finalidad de visualizar la trayectoria realizada por alumnos/as.

Me comprometo a cumplimentar con todos los ítems propuestos en éste contrato pedagógico a fin de transitar un proceso de enseñanza-aprendizaje autónomo, ético y responsable.

Este contrato puede ser modificado de acuerdo a las necesidades particulares de cada curso, habiéndose informado previamente a todas las partes involucradas: docentes, alumnos, Equipo Pedagógico y Asesor responsable de todas las áreas.