



# La mejor formación a tu alcance.

## Marketing Digital

Modalidad:

e-learning con una duración 112 horas

Objetivos:

- 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, etc.

Contenidos:

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN DEL MARKETING DIGITAL

Introducción

Concepto de Marketing Digital

Funciones y objetivos del marketing digital

Ventajas del Marketing Digital

Características de Internet como medio del marketing digital

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. FORMAS DE MARKETING EN INTERNET

Las 4 F's del Marketing Online

Formas del Marketing Online

El marketing como filosofía cultura empresarial

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CLIENTE: ¿QUÉ NECESITA?

Introducción

Nuevas técnicas de marketing adecuado ante un mundo nuevo llamado Internet

Cobrar importancia en Internet



**FOESCO**  
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Tel.: 910 323 794  
[cursos@foesco.com](mailto:cursos@foesco.com)



# La mejor formación a tu alcance.

¿Qué necesita el futuro cliente?

Prototipo de comprador

Pensar como un editor, para crear contenido de calidad

Contenido directo con nuestro objetivo

Contenido motivador

El contenido posiciona a una empresa como líder de ideas

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTRODUCCIÓN AL SEO

Introducción al SEO

Historia de los motores de búsqueda

Componentes de un motor de búsqueda

Organización de resultados en un motor de búsqueda

La importancia del contenido

El concepto de autoridad en Internet

Campaña SEO

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTRODUCCIÓN AL INBOUND MARKETING

¿Qué es el Inbound Marketing?

Marketing de Contenidos

Marketing Viral

Video Marketing

Reputación Online

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL COPYWRITING

¿Qué es el Copywriting?

Conectar, emocionar y convencer

Principales técnicas de copywriting

SEO para Copywriting

La importancia de los títulos

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

Auge del comercio online

Tipos de eCommerce

Atención al cliente

Embudos de conversión



**FOESCO**  
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Tel.: 910 323 794  
[cursos@foesco.com](mailto:cursos@foesco.com)



# La mejor formación a tu alcance.

Casos de éxito

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. DISEÑO

Introducción al Diseño Web  
Accesibilidad  
Usabilidad  
Responsive Design  
Home  
Categorías  
Fichas de Producto  
Carrito de la compra y checkout

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. IMPORTANCIA DEL SOCIAL MEDIA

Tipos de redes sociales  
La importancia actual del social media  
Prosumer  
Contenido de valor  
Marketing Viral  
La figura del Community Manager  
Social Media Plan

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

Introducción  
Determinar a los compradores  
Mecanismos principales de su sitio Web dirigidos a los compradores  
Diríjase a un nicho específico a través de las fuentes RSS  
Vincular el contenido al ciclo de ventas directamente  
Algunas consideraciones más  
Modelo de marketing de código abierto



**FOESCO**  
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Tel.: 910 323 794  
[cursos@foesco.com](mailto:cursos@foesco.com)

