



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación

Información gratis Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación Un

Universitaria

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

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

Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación Universitaria

Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación Universitaria

Duración: 710 horas

Precio: 999 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titu



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación Universitaria

Descripción

Este Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital le ofrece una formación especializada en la materia. Debemos saber que el desarrollo económico, junto a una creciente globalización de los mercados, implica una búsqueda por parte de empresas e individuos que tengan una formación que les capacite para gestionar correctamente los planes de marketing y publicitar. A través de este Master en Dirección de Cuentas Publicitarias se especializará para poder actuar como un Account Manager (Director de Cuentas).

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 en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación Universitaria

A quién va dirigido

Este Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital está dirigido a profesionales del área de marketing que busquen ampliar sus habilidades y conocimientos. También se dirige a personas con responsabilidades en pequeñas y medianas empresas que buscan potenciar sus estrategias de venta, distribución, publicidad, etc. Además, este curso lo podrán realizar personas sin experiencia previa que quieran encaminar su ámbito profesional hacia el mundo del marketing.

Objetivos

- Adquirir los conocimientos en relación al marketing de forma teórico-práctica.
- Analizar los comportamientos de compra tanto de consumidores como de organizaciones.
- Acercar al mundo del mercado tradicional y de sus características.
- Insertar al alumnado en el mundo del comercio electrónico y el desarrollo del marketing en esta área.
- Conocer los instrumentos de actuación comercial.
- Desarrollar en profundidad el concepto de publicidad y sus aplicaciones en el ámbito profesional.
- Identificar el papel que la publicidad desempeña dentro de una empresa.
- Aprender a realizar correctamente campañas de Marketing y Publicidad.
- Diferenciar los distintos medios publicitarios, identificar fuentes de información, así como aclarar conceptos y términos ligados a la publicidad, la comunicación y el marketing con sus correspondientes connotaciones con el mundo laboral y en concreto con las áreas de trabajo que nos ocupan.
- Diseñar un plan de marketing.
- Analizar datos y variables de fuentes de información de medios fiables u oficiales para la elaboración de un plan de medios en Televisión, radio, revistas, Internet u otros.
- Determinar los elementos críticos que intervienen en la realización del cursaje de emisión de acciones incluidas en un plan de medios establecido.
- Aplicar técnicas de control de emisión de un plan de medios convencional utilizando herramientas de control sensorial y calculando ratios de control e impacto.
- Determinar la estructura y elementos críticos del «press clipping» o informe de cobertura informativa en distintos medios.

Para que te prepara

Este Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital le prepara para desarrollar y ampliar los conocimientos en el ámbito de la gestión y dirección de cuentas publicitarias, en búsqueda de una mayor especialización y profesionalización.

Información gratis Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación Universitaria

Salidas laborales

Agencias de publicidad en general, agencias de publicidad on-line, departamento de comunicación de una organización, departamento de marketing, identidad corporativa, medios de comunicación, departamento comercial, etc.

Información gratis Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titu



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación Universitaria

Titulación

Titulación Múltiple: - Titulación de Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital 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 Investigación de Mercados y Comportamiento del Consumidor 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 en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + 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 Investigaciones Científicas y Social de la UNESCO (plan, Resolución 65/R)

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 en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titu



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación Universitaria

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Gestión de Campañas de Marketing y Publicidad'
- Manual teórico 'Evaluación y Control del Plan de Medios'
- Manual teórico 'Plan de Medios de Comunicación e Internet'
- Manual teórico 'Investigación de Mercados y Comportamiento del Consumidor'
- Manual teórico 'Google Adwords'
- Manual teórico 'Dirección y Gestión de Planes de Marketing'
- CDROM 'Marketing, Publicidad, Medios y Ventas'
- CDROM 'Google Adwords Avanzado'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + 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 en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + 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 en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titu



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + 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 en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titu



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

Programa formativo

PARTE 1. DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE PLANES DE MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING EN GESTIÓN EMPRESARIAL Y SISTEMA ECONÓMICO

- 1.El concepto y contenido del marketing evolución: Intercambio como criterio de demarcación del alcance del marketing.
- 2.El marketing en el sistema económico
- 3.El marketing como cultura: evolución del marketing en la empresa. Tendencias actuales en el marketing
- 4.Marketing y dirección estratégica: marketing operativo y marketing estratégico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MERCADO RELEVANTE: DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN

- 1.Orientación de las organizaciones hacia el entorno
- 2.Delimitación y definición del mercado
- 3.Bienes de consumo y su mercado
- 4.Uso del producto hacia el mercado industrial
- 5.Uso del producto hacia el mercado de servicios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMPORTAMIENTO DE COMPRA DEL CONSUMIDOR Y LAS ORGANIZACIONES: ANÁLISIS

- 1.Comportamiento de compra: Estudio del alcance e interrelaciones con otras disciplinas y características
- 2.Comportamiento de compra de los consumidores: Condicionantes de compra
- 3.Estudio de los diferentes comportamientos de compra y etapas del proceso de compra en mercados de consumo
- 4.Comportamiento de compra de las organizaciones: condicionantes, tipos de comportamiento y etapas en el proceso de compra industrial.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- 1.Estrategia de segmentación del mercado: La importancia en la estrategia de las organizaciones
- 2.Segmentación de mercados: Criterios de consumo e industriales. Condiciones para una segmentación eficiente
- 3.Cobertura del mercado: Estrategias
- 4.Segmentación de mercados: Técnicas a priori y a posteriori

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ANÁLISIS DE ESTRUCTURA COMPETITIVA Y DEMANDA

- 1.Primeros pasos
- 2.Concepto, factores condicionantes de la demanda y dimensiones del análisis de la demanda
- 3.Análisis de componentes y determinación del concepto de cuota de mercado de marca
- 4.Modelos explicativos: selección e intercambio de marca
- 5.Principales factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MERCADOS Y EL MARKETING: INVESTIGACIÓN

- 1.El sistema de información de marketing y sus componentes
- 2.Investigación de mercados: Concepto, objetivos y aplicaciones
- 3.Estudio de investigación de mercados: Metodología de realización

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA TOMA DE DECISIONES SOBRE PRODUCTOS

- 1.Definición de producto: atributos formales del producto
- 2.Diferenciación y de posicionamiento del producto: Estrategias
- 3.Etapas del desarrollo y diseño de nuevos productos
- 4.El producto y su ciclo de vida
- 5.La cartera de productos: Modelos de análisis
- 6.Estrategias de crecimiento para las empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA TOMA DE DECISIONES SOBRE DISTRIBUCIÓN

- 1.Concepto, utilidades e importancia del canal de distribución
- 2.Función de cada uno de los componentes del canal de distribución
- 3.Longitud, factores condicionantes, e intensidad del diseño del canal de distribución:
- 4.Formas comerciales: clasificación
- 5.El merchandising

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA TOMA DE DECISIONES SOBRE PRECIOS

- 1.Introducción
- 2.Concepto e importancia del precio como instrumento de decisiones comerciales
- 3.Fijación de precios: Principales factores condicionantes
- 4.Fijación de precios: Procedimientos de fijación de precios y métodos basados en los costes, en la competencia y en la demanda
- 5.Fijación de precios: Estrategias

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LA TOMA DE DECISIONES SOBRE COMUNICACIÓN

- 1.Concepto e importancia de la comunicación comercial
- 2.Principales factores condicionantes en la estrategia y del mix de comunicación comercial
- 3.Venta personal, publicidad, relaciones públicas, promoción de ventas y marketing directo de mix de comunicación comercial
- 4.Imagen corporativa

UNIDAD DIDÁCTICA 11. EL DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING

- 1.Concepto, utilidad y horizonte temporal: El plan de marketing:
- 2.Principales etapas del diseño del plan de marketing
- 3.Tipos de control en la ejecución y control del plan de marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 12. PROYECTO FINAL: CREACIÓN DEL PLAN DE MARKETING

- 1.Introducción

PARTE 2. GESTIÓN DE CAMPAÑAS DE MARKETING Y PUBLICIDAD

MÓDULO 1. PUBLICIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PUBLICIDAD

- 1.Concepto de publicidad

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

Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación Universitaria

2. Procesos de comunicación publicitaria

3. Técnicas de comunicación publicitaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA EMPRESA ANUNCIANTE

1. El Departamento de Publicidad en la empresa

2. Selección de la empresa publicitaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA AGENCIA PUBLICITARIA

1. La Agencia de Publicidad

2. Estructura y funciones

3. Clasificación de agencias de publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CANAL DE COMUNICACIÓN EN LA PUBLICIDAD

1. Concepto y clasificación

2. Medios publicitarios

3. Internet y publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PUBLICIDAD Y MARKETING

1. Publicidad y marketing

2. Animación y marketing

3. Marketing directo

4. Telemarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTRATEGIAS PUBLICITARIAS

1. Estrategias Publicitarias

2. La estrategia creativa

3. Estrategia de medios

MÓDULO 2. MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING: EL MERCADO

1. Concepto de mercado

2. División de mercado

3. Tipos de mercado

4. Ciclo de vida del producto

5. El precio del producto

6. Ley de oferta y demanda

7. El precio y la elasticidad de demanda

8. Comercialización y mercado

9. Posicionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MARKETING EMPRESARIAL

1. Evolución del concepto y contenido del marketing

2. Alcance del marketing

3. Marketing y la dirección estratégica: las funciones de marketing estratégico y marketing operativo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PLAN DE MARKETING

1. Definición y ventajas

2. Características del plan

3. Estructura del plan de Marketing

Información gratis Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titu



4.Etapas para elaborar un plan de Marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING SOCIAL

- 1.Características del Marketing Social
- 2.La Responsabilidad Social y la ética en el marketing
- 3.Tipos de marketing social
- 4.Marketing social y responsabilidad social

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

- 1.La Responsabilidad Social Corporativa y la ética
- 2.Ética y comportamiento humano
- 3.Tendencias actuales de la ética empresarial
- 4.El marco ético de la RSC
- 5.Elementos de la RSC
- 6.¿Quién debe implementar la RSC? La peculiaridad de la PYME
- 7.La RSC en España
- 8.Concepto y tipología de los "stakeholders"
- 9.Herramientas de gestión de la RSC

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA FIGURA DEL COMMUNITY MANAGER

- 1.¿Qué es un Community Manager?
- 2.Habilidades, aptitudes y actitudes de un Community Manager
- 3.Funciones y responsabilidades actuales de un Community Manager
- 4.Los objetivos de un Community Manager
- 5.Tipos de Community Manager

UNIDAD DIDÁCTICA 7. REDES SOCIALES Y WEB 2.0 (I)

- 1.Medios sociales
- 2.Redes sociales

UNIDAD DIDÁCTICA 8. REDES SOCIALES Y WEB 2.0 (II)

- 1.Blogs
- 2.Microblogging
- 3.Wikis
- 4.Podcast
- 5.Plataformas de vídeo
- 6.Plataformas de fotografía

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MARKETING VIRAL. EL MARKETING EN LAS REDES SOCIALES

- 1.¿Qué es el marketing viral?
- 2.Procesos del marketing viral
- 3.La importancia de los contenidos en la Web
- 4.Estrategias de marketing y relaciones públicas
- 5.Marketing y las redes sociales

PARTE 3. INFORMACIÓN DE MERCADOS Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

- 1.El entorno de las organizaciones
- 2.El mercado: concepto y delimitación
- 3.El mercado de bienes de consumo
- 4.El mercado industrial
- 5.El mercado de servicios

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- 1.Importancia de la segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
- 2.Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales. Requisitos para una segmentación eficaz
- 3.Las estrategias de cobertura del mercado
- 4.Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SELECCIÓN DE LAS FUENTES DE INFORMACIÓN DE MERCADOS

- 1.Tipología de la información de mercados
- 2.Descripción y características de los principales sistemas de obtención de información primaria cualitativa
- 3.Descripción y características de los principales sistemas de obtención de información primaria cuantitativa
- 4.Fuentes de información secundaria sobre mercados nacionales e internacionales
- 5.Procedimientos para cumplir los criterios en la selección de las fuentes y datos de información

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

- 1.Los componentes de un sistema de información de marketing
- 2.Concepto, objetivos y aplicaciones de la investigación de mercados
- 3.Metodología para la realización de un estudio de investigación de mercados

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL PAPEL DEL MARKETING EN EL SISTEMA ECONÓMICO Y EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

- 1.Evolución del concepto y contenido del marketing: el intercambio como criterio de demarcación del alcance del marketing
- 2.La función del marketing en el sistema económico
- 3.El marketing como filosofía o cultura empresarial: evolución del papel del marketing dentro de la empresa. Las tendencias actuales en el marketing
- 4.Marketing y dirección estratégica

UNIDAD DIDÁCTICA 6. INVESTIGACIÓN COMERCIAL EN MARKETING DIGITAL

- 1.Marketing digital vs. Marketing tradicional
- 2.Investigación Comercial en Marketing Digital
- 3.Integración de Internet en la Estrategia de Marketing
- 4.Estrategia de Marketing Digital
- 5.Marketing Estratégico en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PLAN DE MARKETING DIGITAL

- 1.El plan de marketing digital
- 2.Análisis de la competencia
- 3.Análisis de la demanda
- 4.DAFO, la situación actual
- 5.Objetivos y estrategias del plan de marketing digital
- 6.Estrategias básicas: segmentación, posicionamiento, competitiva y de crecimiento

7. Posicionamiento e imagen de marca
8. Captación y fidelización de usuarios
9. Integración del plan de marketing digital en la estrategia de marketing en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PSICOLOGÍA DEL PUNTO DE VENTA Y PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR

1. Principios y criterios para la distribución de la superficie de venta
2. La concepción del establecimiento
3. Gestión de recursos humanos en el punto de venta
4. Principales instrumentos de conocimiento del consumidor
5. Comportamiento del consumidor en el punto de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PSICOLOGÍA DE LA COMPRA Y PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR CLIENTE

1. Factores psicológicos de la compra
2. Psicología del consumidor cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 10. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

1. Factores de influencia en el comportamiento del consumidor
2. El proceso de la cultura
3. Semejanzas y diferencias de los valores culturales
4. Factores sociológicos de consumo
5. El proceso de decisión del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ENGAGEMENT CON EL CLIENTE Y ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE COMPRA

1. El ciclo de vida del cliente
2. El estudio del comportamiento de compra: ciclo de compra y consumo del cliente
3. El momento de la verdad “zeromoment of truth”
4. Estrategias de Fidelización del cliente

PARTE 4. PLAN DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN E INTERNET

UNIDAD DIDÁCTICA 1. REGULACIÓN Y CÓDIGOS DEONTOLÓGICOS EN PUBLICIDAD.

1. Normativa en materia de publicidad y derechos del consumidor.
2. Diferenciación de conceptos clave:
 - 1.- Publicidad ilícita.
 - 2.- Publicidad subliminal.
 - 3.- Publicidad engañosa y desleal.
3. Regulación publicitaria en Internet.
4. Códigos deontológicos en el sector.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO DEL PLAN DE MEDIOS Y SOPORTES PUBLICITARIOS.

1. Plan de medios:
 - 1.- Concepto.
 - 2.- Características y elementos de planificación.
2. Medios, formas y soportes de publicidad y comunicación:
 - 1.- Diferenciación de medios, soportes y formas publicitarias.

- 2.- Publicidad convencional y no convencional.
- 3.- Internet como medio publicitario y de relaciones con clientes.
3. Modelos de planes de medios:
 - 1.- Fuentes de información e investigación de medios de comunicación.
 - 2.- Características y diferencias.
 - 3.- Obtención del ranking de soportes: audiencia, costes, rentabilidad, afinidad, etc.
 - 4.- Cuadro de mando de una campaña publicitaria.
4. Criterios de elección de medios y soportes:
 - 1.- Según producto.
 - 2.- Según público objetivo: targets.
 - 3.- Evaluación de perfiles y clientes potenciales y objetivos del plan de medios.
 - 4.- Tarifas y otros criterios de elección del mix del plan de medios.
5. Formas específicas de publicidad en Internet:
 - 1.- Banners, Inserciones, Enlaces patrocinados, e-mails comerciales, contenidos a medida, entre otros.
 - 2.- Efectividad sobre otras formas y canales publicitarios tradicionales.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EJECUCIÓN Y CONTRATACIÓN DEL PLAN DE MEDIOS.

1. Calendario de inserciones publicitarias:
 - 1.- Representación gráfica del plan de medios.
2. Presupuesto del plan de medios:
 - 1.- Confección del presupuesto total y desglosado por períodos y por medios.
 - 2.- Recomendaciones para la compra de espacios en medios.
 - 3.- Optimización del plan de medios.
3. Ejecución del plan de medios.
 - 1.- Relaciones entre agencias y anunciantes.
 - 2.- Relaciones entre agencias y los medios.
4. Contratación de inserciones y desarrollo de campañas publicitarias.
 - 1.- El contrato de publicidad.
 - 2.- El contrato de difusión publicitaria.
 - 3.- El contrato de creación publicitaria.
 - 4.- El contrato de patrocinio.
 - 5.- La contratación «on line».
 - 6.- Facturación.
5. Cursaje de emisión:
 - 1.- Gestión eficiente del cursaje de emisión.
 - 2.- Elaboración de órdenes de cursaje.

PARTE 5. EVALUACIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MEDIOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS AUDIENCIAS Y LA EVALUACIÓN DEL PLAN DE MEDIOS.

1. Conceptos clave para la medición de audiencia:
 - 1.- Audiencia.

- 2.- Cobertura o alcance del plan de medios.
- 3.- Inserciones o frecuencia de la comunicación.
2. Indicadores de medición de audiencias e impacto:
 - 1.- Coste Por Mil (CPM).
 - 2.- Cobertura neta.
 - 3.- Gross Rating Point.
 - 4.- Coste por Click (CPC).
3. Fuentes de medición de audiencias e impacto.
 - 1.- Encuesta General de Medios (EGM)
 - 2.- Sofres TNS (Taylor Nelson Sofres) Audiencia de medios
 - 3.- Infoadex
 - 4.- OJD (Oficina de Justificación de la Difusión para prensa escrita).
 - 5.- EGM (Estudio General de Medios de la Asociación para la investigación de medios de Comunicación).
 - 6.- Paneles de consumidores y detallistas de Nielsen
 - 7.- Estudios de perfiles de audiencias y coberturas de cada soporte.
 - 8.- Medición de la audiencia en Internet.
4. Calidad de la medición de audiencias e impacto del plan de comunicación.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTROL DE EMISIÓN DEL PLAN DE MEDIOS.

1. Técnicas y herramientas de control de emisión.
 - 1.- Simulación de procesos de control de emisión.
 - 2.- Técnicas de búsqueda «on line» y «off line».
2. Control de contenidos pagados y no pagados.
 - 1.- Diferencias y similitudes del proceso de control.
 - 2.- Control de plan de medios escritos.
 - 3.- Control del plan de medios en televisión y radio.
3. Seguimiento de noticias e informes de cobertura informativa:
 - 1.- El press clipping: estructura y composición.
 - 2.- Generación de informes y conclusiones a partir de la cobertura mediática.
4. Control del plan de medios en Internet.

PARTE 6. GESTIÓN DE CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD ONLINE CON GOOGLE ADWORDS

MODULO 1. ASPECTOS TEÓRICOS - GOOGLE ADWORDS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A GOOGLE ADWORDS

1. Características de Google AdWords
2. Introducción
3. Las páginas de búsqueda
4. Las páginas de contenido
5. Funcionamiento de AdWords

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA GESTIÓN CON GOOGLE ADWORDS

- 1.Cuentas en AdWords
 - 1.- Crear una cuenta
 - 2.- Iniciar sesión
 - 3.- Cambiar los datos de inicio
- 2.Interfaz de AdWords
- 3.Campañas en AdWords
- 4.Mi centro de clientes (MCC)
- 5.Búsqueda de información y ayuda

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONCEPTOS AVANZADOS

- 1.Posicionamiento de los anuncios
- 2.El funcionamiento de las palabras clave
- 3.Tipos de anuncios
- 4.Grupos de anuncios
- 5.Estados de los anuncios

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

- 1.Definición de conversiones
- 2.Características y funcionamiento
- 3.Las búsquedas
- 4.¿Qué es Google Analytics?
- 5.Características Analytics y relación con Adwords
- 6.La mejora de conversiones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MEJORA DE POSICIONAMIENTO

- 1.Mejora con palabras clave
 - 1.- El tipo de concordancia amplia
 - 2.- El tipo de modificador de concordancia amplia
 - 3.- El tipo de concordancia de frase
 - 4.- El tipo de concordancia exacta
 - 5.- El tipo de palabra clave negativa
- 2.Mejora con anuncios
- 3.Mejora con la medición de los resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA PUBLICIDAD DEL CONTENIDO

- 1.La Red Display
- 2.Orientación en la red
- 3.Métodos de compra
- 4.Ayuda
- 5.¿Qué es el remarketing?
- 6.Las pujas
- 7.Estrategias de pujas

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL EDITOR Y FINALIZACIÓN DEL CURSO

- 1.Características
- 2.Funciones

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

Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación Universitaria

3.Fin del curso

MODULO 2. 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

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:

Account Manager, Baremable, Campañas, Comunicación, Cuentas Publicitarias, curso, Dirección, Director de Cuentas, Gestión, Internet, Laboral, Marketing, Marketing online, Master, Online, Oposiciones, Plan de Medios, Protocolo, Publicidad, Redes, sociales, Universitario, Web

Información gratis Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titulación



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Master en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + 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 en Publicidad, Dirección de Cuentas Publicitarias y Publicidad Digital + Titu



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200