

Código: 15039

Unidad Formativa:
UF2401 - Gestión de contenidos web

Módulo: MF2189_3 - ELABORACIÓN DE MATERIALES DE MARKETING Y COMUNICACIÓN AUTOEDITABLES

Certificado de Profesionalidad:
COMM0112 - GESTIÓN DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

Modalidad: ONLINE

Duración: 30h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. También permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

securs@
CONSULTORÍA DE FORMACIÓN
Avda. Ramón Nieto nº 133, Bajo
36208 - VIGO
Telf.: 986912815

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

Objetivos

Este curso capacita al alumnado para gestionar los contenidos de la web comercial de una empresa, desde la planificación del marketing digital hasta la publicación y el mantenimiento de la información en línea. A lo largo del recorrido se abordan las tendencias de la web 2.0, el marketing colaborativo y las redes sociales, la construcción de la imagen de marca y la relación con el cliente a través del CRM, así como las principales técnicas de captación y fidelización, el posicionamiento en buscadores y el entorno móvil. La parte práctica se centra en el manejo de los fundamentos de Internet e Intranet y del lenguaje HTML, en el diseño de páginas comerciales con mapas de sitio, paneles de administración, estadísticas y palabras clave, y en la elaboración de mensajes publicitarios ajustados al perfil del usuario. El alumnado aprende también a integrar textos, imágenes, documentos PDF, audio, vídeo y enlaces, y a mantener blogs, canales de vídeo y otras aplicaciones de gestión de contenidos. Al finalizar, el alumnado será capaz de organizar, publicar y actualizar contenidos web comerciales de forma coherente con la identidad de la empresa y con los objetivos de comunicación y venta en el canal «on line».

Contenidos

Módulo 1: Marketing digital y comunicación en la web
1.1 - Tendencias del marketing en la web y la web 2.0
1.2 - Marketing colaborativo y redes sociales
1.3 - Cloud computing y nubes privadas
1.4 - La imagen de la empresa, la marca y el CRM en Internet
1.5 - Técnicas de marketing digital: publicidad en buscadores y marketing viral
1.6 - Fidelización de clientes y promociones en el canal «on line»
1.7 - Posicionamiento SEO de la web corporativa
1.8 - Internet móvil: concepto y aplicaciones
Resumen del módulo 1
Módulo 2: Gestión y mantenimiento de páginas web comerciales
2.1 - Conceptos básicos de Internet e Intranet: páginas, visitas, cookies y protocolos
2.2 - Blogs, Webtrends y otras herramientas de seguimiento
2.3 - Nociones básicas del lenguaje HTML
2.4 - Características de una página web comercial: mapa del sitio y panel de administración
2.5 - Estadísticas de visitas, descripción, palabras clave e identidad corporativa
2.6 - Creación de mensajes publicitarios y perfil del cliente objetivo
2.7 - Inserción de textos, imágenes, PDF, audio, vídeo y enlaces
2.8 - Diseño y mantenimiento de blogs, canales de vídeo y aplicaciones de gestión de contenidos «on line»
Resumen del módulo 2