

## REDES SOCIALES Y MARKETING 2.0

### Descripción de Redes Sociales y Marketing 2.0

Las Redes Sociales y el Marketing Digital, han creado nuevas oportunidades para la proyección de nuestra marca en Internet. Conoce cómo gestionar la imagen de tu empresa en base a las necesidades de tus usuario/cliente.

### Objetivos de la formación

Establece objetivos de comunicación en redes sociales y elabora un plan de comunicación y su implementación.

### Temario y contenidos

1. EL PROTOCOLO EN LA EMPRESA.
  - 1.1. Concepto de protocolo.
  - 1.2. Tipos de protocolo.
  - 1.3. Protocolo de empresa.
2. RELACIONES PÚBLICAS Y MARKETING.
  - 2.1. Introducción.
  - 2.2. La publicidad y la Web.
  - 2.3. El marketing unidireccional de la interrupción.
  - 2.4. Antiguas normas de marketing.
  - 2.5. Las relaciones públicas y la empresa.
  - 2.6. Antiguas normas de las relaciones públicas.
  - 2.7. Nuevas normas del marketing y de las relaciones públicas
3. LA FIGURA DEL COMMUNITY MANAGER.
  - 3.1. ¿Qué es un Community Manager y de qué se encarga?
  - 3.2. Habilidades, aptitudes y actitudes de un Community Manager.
  - 3.3. Funciones y responsabilidades de un Community Manager.
  - 3.4. Los objetivos de un Community Manager.
  - 3.5. Tipos de Community Manager.
4. REDES SOCIALES Y WEB 2.0 (I).
  - 4.1. Medios sociales.
  - 4.2. Redes sociales.
5. REDES SOCIALES Y WEB 2.0 ( II).
  - 5.1. Blogs.
  - 5.2. Microblogging.
  - 5.3. Wikis.
  - 5.4. Podcast.
  - 5.5. Plataforma de vídeo.
  - 5.6. Plataforma de fotografía.

## PRESTASHOP

### Objetivos:

Crear y mantener una tienda virtual basada en sistema Open Source, Prestashop, incluyendo la personalización de la misma, así como su implementación para atraer nuevos clientes, realizando promociones gratuitas y de pago del comercio.

### Contenidos:

1. CREACIÓN DE UNA TIENDA VIRTUAL.
  - 1.1 Introducción a la tienda virtual.
  - 1.2 Tipo de nombres de dominio. Como elegir un nombre.
  - 1.3 Tipos de Hosting Web. Como elegir un Hosting.
  - 1.4 Contratación de Dominios y Hosting web.
  - 1.5 Instalación de Prestashop.
  - 1.6 Personalización del aspecto del Prestashop mediante plantillas.
  
2. GESTIÓN DE TIENDA VIRTUAL.
  - 2.1 Introducción al comercio virtual.
  - 2.2 Configuración General.
  - 2.3 Categorías /Productos.
  - 2.4 Módulos de pago.
  - 2.5 Módulos de envío.
  - 2.6 Clientes y Pedidos.
    - 2.6.1 Detalles y gestión de clientes.
    - 2.6.2 Detalles y gestión de pedidos.
  - 2.7 Configuración de los usuarios.
  - 2.8 Copias de seguridad.
  
3. GESTIÓN DE TIENDA VIRTUAL.
  - 3.1 Atributos de productos.
  - 3.2 Grupo de precios.
  - 3.3 Impuestos I.V.A.
  - 3.4 Idiomas y traducciones.
  - 3.5 Monedas.
  - 3.6 Operaciones con módulos.
    - 3.6.1 Mover y trasladar módulos.
    - 3.6.2 Instalar nuevos módulos.
  - 3.7 Importar datos de productos.
  - 3.8 Actualización de la versión.
  
4. COMO CONSEGUIR MÁS CLIENTES.
  - 4.1 Exponer adecuadamente los productos en la tienda virtual.
  - 4.2 Posicionamiento en Google y optimización SEO.
    - 4.2.1 Optimización interna de los textos.
    - 4.2.2 Creación de enlaces. Link building.
    - 4.2.3 Búsqueda de enlaces externos.
    - 4.2.4 Directorios.
    - 4.2.5 Utilización de las Estadísticas de Búsqueda de Google.
  - 4.3 Pago por clic Google Adword.
    - 4.3.1 Cómo funciona el pago por clic en el Adword.
    - 4.3.2 Herramienta para palabras clave.
  - 4.4 Promoción en redes sociales.
    - 4.4.1 Promoción del negocio en Youtube, Facebook, etc.
  - 4.5 Analizar la rentabilidad de las acciones de marketing.
    - 4.5.1 Estadísticas con Google Analytics.
    - 4.5.2 Darse de alta e instalar Google Analytics.
    - 4.5.3 Analizar con Google Analytics.



## Gestión comercial de clientes.

### Descripción de COMM087PO Herramientas tecnológicas al servicio de la gestión comercial de clientes.

La tecnología ha traído consigo una evolución y modernización de los tipos de software dedicados a la gestión del departamento comercial de cualquier empresa y hace que ya no sea necesario contar con diferentes aplicaciones que permitan gestionar y organizar las diferentes informaciones importantes de una compañía.

Existen completas plataformas que permiten integrar en un mismo sistema decenas de tareas que en un pasado multiplicaban el tiempo y el personal implicados en la gestión. Además de múltiples canales de información para captar y fidelizar clientes, acceder a toda la información relacionada con los clientes, crear oportunidades nuevas de negocio, generar presupuestos y realizar llamadas de la centralita desde un mismo software.

Este curso **gratuito de Herramientas Tecnológicas al Servicio de la Gestión Comercial** permitirá aprender a **fidelizar clientes** a través de diferentes estrategias comerciales y de marketing y utilizando herramientas tan conocidas como el **CRM**.

### Objetivos de la formación.

Planificar y gestionar actividades comerciales con clientes aplicando herramientas tecnológicas que optimicen los procesos de gestión, seguimiento y fidelización de clientes y faciliten la consecución efectiva de los objetivos comerciales definidos.

### Temario y contenidos.

1. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA ACCIÓN COMERCIAL.
2. PROCESO DE GESTIÓN DE VENTAS.
3. EL CRM COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES.
4. ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING INNOVADORAS CENTRADAS EN EL CLIENTE.
5. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES.
6. LA PROACTIVIDAD COMERCIAL COMO ESTRATEGIA EN LA GESTIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES.
7. DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA Y APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS 2.0 EN LA GESTIÓN COMERCIAL.

### HORARIO

### Horas

### MODALIDAD

### INSCRIPCIÓN

De L a V

180

Presencial

Del 1 al 25 julio

15:00 a 20:30 h