



CURSOS DE FORMACIÓN EN MARKETING DIGITAL



La Asociación Marketing Alumni, organiza, durante los meses de mayo y junio, una serie de tres cursos, de 6 horas cada uno, en

marketing digital. Los cursos podrán reservarse de forma individual (50€ asociados y 75€ no asociados) o como pack completo (18 horas en total) a un precio reducido (125€ asociados y 200€ no asociados).

¡Descubre, a continuación, los tres cursos que te tenemos preparados y elige tu combinación!

Inscripciones por mail a info@asociacionmarketing.com indicando nombre y apellidos, cursos en los que se desea la inscripción y colectivo del que procede: asociado Marketing Alumni; pre-asociado Asociación Marketing Alumni; asociado Asociación Master MBA Executive; o no asociado.

CURSO FORMACIÓN 1.

“INTERNET COMO CANAL DE CAPTACIÓN DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA EMPRESAS INDUSTRIALES Y B2B”



Lucía Celles
Responsable de Desarrollo de Negocio de WEROI

Seis años de recorrido profesional en entornos de marketing-ventas para sectores B2B.

Experta en procesos comerciales y de desarrollo de negocio en entornos industriales, especialmente en sectores como Oil&Gas y Energía.

Máster en Marketing y Dirección Comercial por la UPV/EH



[Ver información completa del curso](#)

CURSO FORMACIÓN 1.

“INTERNET COMO CANAL DE CAPTACIÓN DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA EMPRESAS INDUSTRIALES Y B2B”

PROGRAMA



Agenda

W Introducción

W ¿Hay mercado en Internet para mi empresa?

W Cómo integrar el canal digital en los procesos de venta tradicionales

W Cuadro de mando

W Casos de éxito

W Dudas y preguntas

Analizaremos cómo internet puede ser un complemento a la actividad comercial tradicional.

Para ello analizaremos casos reales de empresas B2B que han integrado con éxito el canal digital en sus operaciones comerciales, aumentando las oportunidades cualificadas captadas y los pedidos recibidos.

A photograph of industrial machinery with sparks flying, used as a background for the second session title.

Agenda

W Introducción

W El contenido como herramienta para captar el interés del potencial cliente

W Las funcionalidades web como herramientas para convertir a los visitantes anónimos de la web en contactos cualificados a gestionar a nivel comercial

W Dudas y preguntas

Tener una web atractiva no es garantía de éxito si nuestro objetivo es la captación de nuevos clientes.

Una página web, entendida como base de toda estrategia comercial - digital, requiere de propuestas de valor precisas y de elementos de conversión concretos que enamoren al visitante y le permitan contactar con nosotros de la forma más sencilla y rápida posible.

2ª Sesión

FUNCIONALIDADES WEB Y ESTRATEGIAS DE CONTENIDO PARA CAPTAR NUEVO NEGOCIO.

CURSO FORMACIÓN 1.

“INTERNET COMO CANAL DE CAPTACIÓN DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA EMPRESAS INDUSTRIALES Y B2B”

PROGRAMA



3ª Sesión

**KPI'S DIGITALES:
CUADROS DE MANDO ESPECÍFICOS**

Agenda

- W** Introducción
- W** Coordinación interna: un requisito esencial para el éxito de un proyecto comercial-digital
- W** Cuadro de mando de visibilidad: KPI's interesantes pero no suficientes para medir el ROI
- W** Cuadro de mando comercial: KPI's a tener en cuenta para medir el ROI de cualquier proyecto comercial-digital
- W** Dudas y preguntas

.....

Tener muchas visitas web o muchos seguidores en LinkedIn no son KPI's suficiente para medir el ROI de las inversiones digitales realizadas.

En este webinar se revisarán las dos perspectivas a analizar en todo proyecto comercial-digital (KPI's de visibilidad y KPI's comerciales), para medir el efecto real de nuestras acciones digitales.

weROI.
LIFE LONG YOUR BUSINESS



4ª Sesión

AUTOMATIZACIÓN DE LAS ACCIONES DE MARKETING DIGITAL: CUÁNDO Y POR QUÉ

Agenda

- W** Introducción
- W** Funcionalidades mínimas para tu primer proyecto de Marketing Automation e Inbound Marketing
- W** Funcionalidades avanzadas para la escalabilidad de tu proyecto
- W** Alternativas para empresas poco maduras a nivel digital
- W** Dudas y preguntas

.....

Marketing Automation e Inbound Marketing son estrategias cada vez más demandadas en empresas industriales y B2B que buscan hacer más eficiente la labor de sus equipos de marketing y ventas.

El Marketing Automation será una de las tendencias del 2021 según el estudio Marketing Hot Trends 2020. De hecho, según el mismo informe, un 53% de las empresas de nuestro país aumentará su inversión en estas herramientas.

weROI. 

CURSO FORMACIÓN 1.

“INTERNET COMO CANAL DE CAPTACIÓN DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO
PARA EMPRESAS INDUSTRIALES Y B2B”

DATOS PRÁCTICOS	
FECHAS	Martes y jueves 24 y 26 de mayo (6 horas)
HORARIO	De 18:00 a 21:00 horas (3 horas/día)
LUGAR	Facultad de Economía y Empresa (UPV/EHU). Sarriko.
INSCRIPCIONES	Por mail a info@asociacionmarketing.com indicando nombre y apellidos y colectivo del que procede
PRECIO	1 CURSO (6 horas) 50€ (Socios, pre-asociados, asociados MBA) 75€ (No asociados) PACK 3 CURSOS (18 horas) 125€ (Socios, pre-asociados, asociados MBA) 200€ (No asociados) Plazas limitadas, riguroso orden de inscripción.



CURSO FORMACIÓN 2.

“CREACIÓN DE CONTENIDOS Y HERRAMIENTAS PARA SOCIAL MEDIA”



JULEN SAN ESTEBAN

Licenciado en Periodismo (UPV/EHU). Cursando Executive Master en Marketing Digital, Analítica y UX (IEBS) (2021-actualidad).

Community manager en Irudigital (2020-actualidad). Experiencia en gestión de redes sociales, campañas de publicidad y elaboración de estrategias SEO de cuentas institucionales, tales como, el **Ayuntamiento de Bilbao y Gobierno Vasco** y otros clientes industriales o pymes como Muebles el Paraíso, Coplasem Industrial, Nordair equipos aire comprimido, Jicaclick Industria Plástico, Instituto Formación Profesional FP Andra Mari, Tours Rioja, etc.

Consultor y formador para Cámara de Comercio Donostia y Bilbao, para el **programa de Gobierno Vasco Euscommerce**.

PROGRAMA

- Programación y monitorización de contenido mediante **Hootsuite**.
- Cómo organizar un **calendario de social media**.
- Análisis de **público objetivo** en redes sociales.
- Herramientas para encontrar los mejores **hashtags**
- **SEO**: Análisis de palabras clave + elaboración de calendario editorial para un blog
- **5 herramientas SEO** que todo kit de marketing digital debería tener
- **Canva** y otras aplicaciones de diseño
- **Optimización del tiempo** y gestión de tareas
- Toma de decisiones: recursos para el **análisis y medición de resultados**

CURSO FORMACIÓN 2.

“CREACIÓN DE CONTENIDOS Y HERRAMIENTAS PARA SOCIAL MEDIA”

DATOS PRÁCTICOS	
FECHAS	jueves 2 y 9 de junio (6 horas)
HORARIO	De 18:00 a 21:00 horas (3 horas/día)
LUGAR	Facultad de Economía y Empresa (UPV/EHU). Sarriko.
INSCRIPCIONES	Por mail a info@asociacionmarketing.com indicando nombre y apellidos y colectivo del que procede
PRECIO	1 CURSO (6 horas) 50€ (Socios, pre-asociados, asociados MBA) 75€ (No asociados) PACK 3 CURSOS (18 horas) 125€ (Socios, pre-asociados, asociados MBA) 200€ (No asociados) Plazas limitadas, riguroso orden de inscripción.

CURSO FORMACIÓN 3.

“CAMPAÑAS EN GOOGLE ADS”



MAITE AJA

Responsable del departamento de SEM en la agencia de marketing digital LIN3S, en Bilbao. Consultora de marketing digital y especialista en Google Ads desde 2019. Amplio conocimiento liderando estrategias de captación de leads y apoyando la transformación digital de clientes en sectores como el de la Educación y B2B (sector industrial).

A pesar de estar especializada en acciones de PPC también tiene conocimientos en analítica, visualización de datos, SEO, creación de contenidos, diseño gráfico y redes sociales, todos ellos esenciales en cualquier estrategia digital.

Profesora de SEM en el Máster en Marketing Digital de Mondragon Unibertsitatea, en el Master in Digital Marketing del IE y en el Exact Match, curso de certificación de Google Ads, entre otros.

Graduada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad del País Vasco. Máster en Marketing Digital en Mondragon Unibertsitatea. Posgrado en Analítica Digital por la Universidad de Deusto.



ANDREA MARTÍNEZ

Forma parte de LIN3S desde finales de 2019 donde trabaja como especialista en Google y Social Ads y como gestora de proyectos. Tiene experiencia tanto en el sector Cultural como en Educación. Docente en el Máster de Marketing Digital en Mondragon Unibertsitatea, Exact Match, formaciones propias de LIN3S (Social Ads al Completo, Analítica para Gestores de Contenido, Iniciación al Marketing Digital, etc.) y formaciones in-company.

Graduada en Publicidad y Relaciones Públicas con mención en Dirección de Comunicación por la Universidad del País Vasco.

Máster en Marketing Digital en Mondragon Unibertsitatea.

PROGRAMA

1. Introducción a Google Ads: qué es, para qué sirve y cómo funciona.
2. Navegación por la herramienta: familiarizándonos con la interfaz.
3. Tipos de campañas y opciones de segmentación.
4. ¿Cómo saber si las campañas funcionan? Métricas, KPIs e informes.

CURSO FORMACIÓN 3.

“CURSO CAMPAÑAS EN GOOGLE ADS”

DATOS PRÁCTICOS	
FECHAS	Miércoles 15 y 22 de junio (6 horas)
HORARIO	De 18:00 a 21:00 horas (3 horas/día)
LUGAR	Facultad de Economía y Empresa (UPV/EHU). Sarriko.
INSCRIPCIONES	Por mail a info@asociacionmarketing.com indicando nombre y apellidos y colectivo del que procede
PRECIO	1 CURSO (6 horas) 50€ (Socios, pre-asociados, asociados MBA) 75€ (No asociados) PACK 3 CURSOS (18 horas) 125€ (Socios, pre-asociados, asociados MBA) 200€ (No asociados) Plazas limitadas, riguroso orden de inscripción.