

¿A quién va dirigido?

Este curso va dirigido a estudiantes y personas egresadas, así como a personal docente e investigador y al personal de administración y servicios de la Universidad de Oviedo.

¿Duración?

La duración total del curso es de 50 horas. ¡A tu ritmo! Este curso se adapta a ti y al tiempo del que dispongas.

¿Qué incluye?

8 módulos 100% online que se desarrollan de forma secuencial y planificada a través del campus virtual de la Universidad de Oviedo. Encontrarás presentaciones, vídeos para cada lección, vídeos de demos, cuadros de trabajo, cuaderno de trabajo, ejercicios y bibliografía.

¿Quieres un certificado de superación del curso?

Dispones de hasta 6 fechas diferentes para realizar un examen de superación del curso.



¿Cómo puedo inscribirme?

A través de la página web de Herramientas para el Empleo TalentUO.

Inscripción gratuita gracias a beca del **Banco Santander**.

Contacto

talento@uniovi.es

Universidad de Oviedo

TalentUO

Curso online en marketing digital



Universidad de
Oviedo

 **Santander**
Universidades

El marketing digital te ayuda a diseñar una estrategia global, interactiva, personalizada y medible

La formación en marketing digital permitir adquirir habilidades altamente demandadas en el mundo actual y abre las puertas a una amplia variedad de oportunidades profesionales. **A través de este curso se obtiene un conocimiento sólido de los conceptos fundamentales del marketing digital y se aplican a situaciones prácticas.**

Además, este curso fomenta la creatividad y el pensamiento estratégico, lo que facilita la adaptación a un **entorno en constante cambio**, aspecto muy relevante para lograr una ventaja competitiva en el mercado laboral. También se aprende a analizar y a utilizar datos para tomar decisiones informadas, habilidad crucial en marketing digital.

¿Por qué diseñar una estrategia de marketing digital?

El marketing digital está formado por un conjunto de acciones que utilizan los medios y canales digitales para promocionar bienes, servicios o marcas. Incluye desde el uso de redes sociales y publicidad online hasta el posicionamiento en motores de búsqueda y el envío de correos electrónicos personalizados.

Las empresas e instituciones deben adaptar su presencia en el entorno digital de manera efectiva. El marketing digital ofrece una forma precisa y personalizada de comunicación con el público objetivo y permite una medición de resultados en tiempo real. Esto no solo maximiza la efectividad de las estrategias de marketing, sino que también optimiza el retorno de inversión, lo que lo convierte en una **herramienta esencial para el éxito de cualquier negocio.**

Objetivos del curso:

- Demostrar la importancia del marketing digital y conocer sus aplicaciones.
- Aprender a planificar y crear contenidos relacionados con la empresa o con el proyecto de interés.
- Saber controlar la imagen de marca en internet y asociarla con una temática.
- Hacer el primer pago en Google Ads y optimizar la publicidad con búsquedas.
- Crear una página web que sirva como base del marketing digital, que sea un hub y un punto de visualización del emprendedor, del académico o del profesional que quiere promocionar y visualizar su trabajo.
- Familiarizarse con la importancia del email marketing y con cómo mantener una audiencia de manera activa con la planificación de contenidos y con la monetización a través de embudos.
- Aprender la importancia de la consistencia y descubrir cuál es el nivel de consistencia de cada alumno para que obtenga el éxito y el valor que las redes sociales le pueden dar.
- Tener una estrategia de promoción de videos, de subida correcta de los mismos para tener una optimización en las búsquedas y en la viralidad del contenido. Perder el miedo a la cámara para poder grabar videos como experto y vender soluciones.

Una #VisibilidadOnline10

En este curso aprenderás a construir y gestionar una estrategia de marketing digital a través de 8 módulos:

Módulo 1 Marketing digital desde una perspectiva estratégica.

Módulo 2 Marketing de contenido.

Módulo 3 Estrategias de SEO (Search Engine Optimization).

Módulo 4 Estrategias de Paid Search o SEA (Search Engine Advertisement).

Módulo 5 Optimización y creación de páginas web.

Módulo 6 Email marketing.

Módulo 7 Social Media Marketing.

Módulo 8 Creación y gestión de un canal de Youtube.