

> CCM

Curso Community Manager



CPD

Centro de Perfeccionamiento
y Desarrollo



COLEGIO OFICIAL DE INGENIEROS
INDUSTRIALES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

 **INVATE**

FUNDACIÓN INSTITUTO VALENCIANO
DE TECNOLOGÍA



10 motivos para decir **SÍ** al **community management**

La comunicación ha ganado. Ha ganado en interactividad, en inmediatez, en potencia, en fragmentar y dirigir la información a un público objetivo...

La figura del **Community Manager** es una nueva oportunidad para las empresas de difundir sus acciones y darse a conocer. Nosotros ponemos a tu disposición a los mejores especialistas en community management y tú las ganas y la necesidad de aprender a **comunicar de manera diferente para no quedarse atrás**.

1. **Interactúa** con tus conocidos para no perderte la pista.
2. **Promociona y posiciona** tu negocio.
3. **Comparte** descubrimientos, facilidades, conocimientos de utilidad y resultados.
4. **Influye** y haz que los demás hablen de tu empresa.
5. **Colabora** con aquellos que comparten tus objetivos.
6. **Crea** contenidos de interés para compartir.
7. **Comunica** tus planes, avances, objetivos, nuevas iniciativas y plazos.
8. **Invita** a tus seguidores a tus acciones.
9. **Contacta** con personas o instituciones afines.
10. **Apoya** a los líderes de opinión que comparten tu causa.

> CCM

Curso Community Manager



Centro de perfeccionamiento y desarrollo

COIICV, por la profesión de Ingeniero Industrial

Creado en 1978, el Centro de Perfeccionamiento y Desarrollo nace para promover uno de los fines del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de la Comunidad Valenciana (COIICV): impulsar la formación continua de sus Colegiados, tanto técnica como en el ámbito del desarrollo directivo.

Desde entonces, el CPD ha pretendido ofrecer un amplio programa de actividades destinado a la información y formación de los Colegiados en los diferentes ámbitos de actuación del Ingeniero Industrial. En la actualidad, cerca de 28.000 horas lectivas avalan la trayectoria de este Centro que, año tras año, ha visto crecer y consolidar una importante cifra de asistentes, principalmente Ingenieros Industriales, aunque también participantes pertenecientes a otros colectivos profesionales.

INVATE, primera entidad en ofrecer formación en innovación en la Comunidad Valenciana

La Fundación Instituto Valenciano de Tecnología (INVATE) cuenta con más de diez años de experiencia en el incremento de la capacidad tecnológica y de la innovación en empresas y profesionales.

Su papel fundamental es promover la participación de empresas en proyectos innovadores. Para ello, ofrece información, asesoramiento, soporte técnico y formación para su elaboración. Gestiona vías de subvención y ejerce de mediador entre la Administración y el tejido empresarial.

Desde 2004, desarrolla programas formativos en su mayoría dedicados al fomento de la innovación en la empresa.

Centro de perfeccionamiento y desarrollo

El Centro de Perfeccionamiento y Desarrollo (CPD) atrae a profesionales que apuestan por las ideas y las nuevas propuestas que conducirán a su empresa al éxito. Nuestra firme apuesta por la innovación nos hace mantener nuestros contenidos formativos actualizados continuamente. Para ello, contamos con la ayuda de los profesionales más preparados de cada sector y en permanente contacto con la realidad.

El CPD cuenta con instalaciones en la Avenida de Francia en la Sede del Colegio de Ingenieros Industriales de Valencia y en la C/ Libreros. éstas últimas inauguradas en marzo de 2009.

Todas las **instalaciones** reúnen las últimas tecnologías que aseguran un aprendizaje innovador y el bienestar y la máxima comodidad de los alumnos que asisten a los cursos.

Las instalaciones cuentan con la **Sala INNÓVATE!**. Se trata de la primera sala de creatividad de Valencia, cuya versatilidad permite adaptarse al máximo a las necesidades de los alumnos y sus empresas, ofreciendo la posibilidad de innovar en las técnicas formativas debido a los recursos disponibles. Es el particular **"laboratorio de ideas"** que ponemos a disposición de todos los que busquen un espacio diferente y alejado de la rutina para buscar nuevas oportunidades de negocio.

Adicionalmente, las instalaciones del CPD se encuentran situadas en atractivos entornos de la ciudad de Valencia. Los asistentes podrán disfrutar de lugares clave como la Ciudad de las Artes y las Ciencias, los jardines del antiguo cauce del río Turia, la Plaza del Patriarca, la Catedral, el Miguelete ..., lugares que invitan al conocimiento, a la reflexión y a la formación.





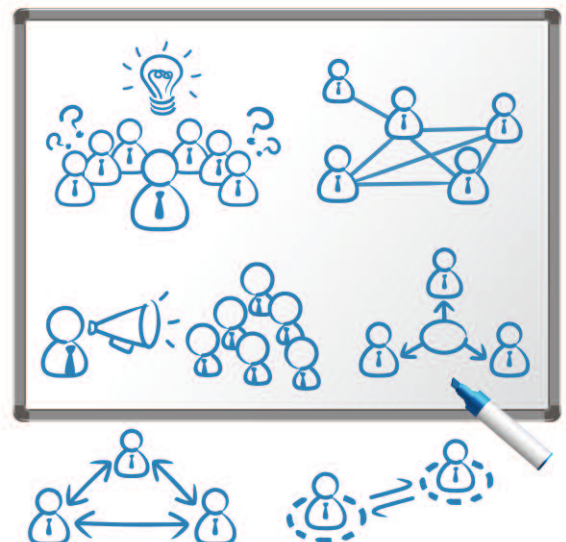
Objetivos

Maximiza el poder de la comunicación de la empresa

La aceleración de los cambios en el mercado afecta a la forma de comunicar de las empresas que necesitan **transmitir sus avances de forma instantánea y dirigida, además de posicionarse en la red, para adelantarse al resto y competir**. Por otra parte, el cliente se ha convertido en una fuente de información abierta y de creciente influencia. Entonces, ¿por qué no aprovechar todo ese potencial comunicativo que nos ofrecen las nuevas tecnologías? Las redes sociales, la optimización web, el SEO y SEM, el mail marketing y el CRM ofrecen una oportunidad para comunicar aquí y ahora, de tú a tú, de cliente a empresa.

Objetivos del curso:

- >> Comprender las transformaciones generadas por las nuevas tecnologías en el ámbito empresarial.
- >> Identificar las nuevas formas de relacionarse y comunicar en internet.
- >> Conocer las herramientas web 2.0 que permiten realizar una campaña de marketing online y adaptarlas a cada modelo de negocio.
- >> Aprender las diferentes estrategias de Social Media Marketing.
- >> Adquirir las técnicas para aumentar el tráfico de visitas a la web.
- >> Detectar los clientes potenciales y optimizar la gestión de la cartera de clientes.



Programa

MÓDULO 1. LA COMUNIDAD Y EL SOCIAL MEDIA

1. La Comunidad.

- a. Definición
- b. Tipos
- c. Medios

2. Acciones: Gestión vs. Márketing

- a. Acciones propias de márketing o “social media marketing”: ejemplos, aplicación, medición.
- b. Acciones propias de gestión o “community management”: ejemplos, aplicación, medición.

3. Breve caso práctico “Quiero esto para mi empresa/organismo/asociación”: Teniendo en cuenta el servicio, la comunidad objetivo, los usuarios, el mercado, los recursos y el organigrama: análisis, estrategia, puesta en marcha, gestión.

MÓDULO 2. OPTIMIZACIÓN WEB

1. Estrategia y palabras claves.

Analizar el target de la web, el público objetivo. Seleccionar las palabras claves más adecuadas para segmentar y llegar de la manera más efectiva y con mayor probabilidad de éxito al target.

2. Etiquetas meta.

Estas etiquetas proporcionan información a los buscadores y son piezas clave de la optimización web.

3. Estructura y contenidos.

Analizar la página web en general, toda su estructura de menú y también sus contenidos para conocer los puntos débiles que debemos mejorar para optimizarla y que sea más "amigable" con los buscadores en relación con las palabras clave mas afines a tu empresa.

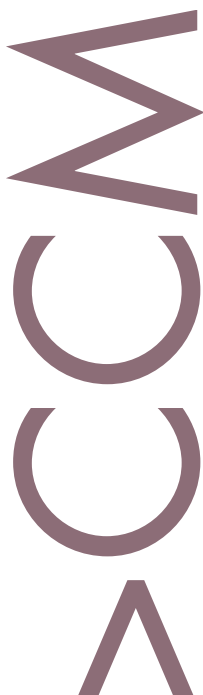
4. Alta en buscadores.

Alta en los principales buscadores: Google, MSN y Yahoo.

5. Estadísticas.

Google Analytics para monitorizar las visitas que su web recibe:

- a. Cantidad de visitas que llegan a su web
- b. A dónde van los usuarios dentro del sitio
- c. Por qué palabras clave llegan a través de los buscadores
- d. Cuánto tiempo permanecen en la web
- e. Qué recorrido hacen en la misma
- f.Cuál es la página más visitada del sitio
- g. De qué país provienen los usuarios



MÓDULO 3. SEO - SEM

1. SEO. Search Engine Optimization

- a. Concepto de SEO.
- b. ¿Está tu sitio indexado? Comprobaciones. Técnicas para indexado rápido.
- c. Análisis de la competencia: Palabras clave y Page Rank .
- d. Optimización ON SITE.
 - Elementos que influyen en el posicionamiento.
 - Etiquetas Meta.
 - Influencia del nombre de dominio / hosting
 - Títulos, enlaces internos, y textos alternativos.
 - Redacción de contenido de calidad.
 - Técnicas de Actualización permanente de un sitio web.
- e. Optimización OFF SITE
 - Alta en directorios y google local.
 - Cómo obtener enlaces. Entrantes a nuestra web.
 - Publicación simultánea en Twitter, facebook y otras redes sociales.
 - Publicación en foros, blogs.
- f. Control del SERP (Search Engine Result Position)

2. SEM. Search Engine Marketing

- a. Gestión de campañas PPC: Grupos de anuncios y palabras clave.
- b. Red de búsqueda y red de contenido.
- c. Cómo preparar anuncios eficaces en dos líneas.
- d. La importancia de la relevancia.
- e. Landing pages eficaces
- f. Mejora continua de los anuncios.

MÓDULO 4: EMM y CRM

1. CRM (Customer Relationship Management).

- a. Que es un CRM.
- b. Para qué sirve un CRM.

2. Bases de datos.

- a. Que es una base de datos.
- b. Cómo crear una base de datos.

3. Email Marketing.

- a. Legislación sobre email marketing.
- b. Email marketing solicitado contra no solicitado.
- c. Factores del proceso de email marketing.
- d. Estrategias de email marketing. Aplicaciones y formatos.

Profesorado



CCM
A



Dirigido a

>> Responsables de: Marketing, Marketing online, Community Manager, Marketing Promocional, Marketing Relacional, Marketing Estratégico, Product Manager, Marketing Assistant, Brand Manager.

>> Portavoces de Empresas, Director de Publicidad, Director de Área de Internet, Director del Área de Comunicación y RRPP, Director de Contenidos Digitales, Investigadores de Medios y Estudios de Mercado, Redactores Jefe.

>>Y toda persona interesada en conocer las diferentes estrategias, técnicas y herramientas web 2.0 para promocionar y difundir su negocio en internet, aumentar su visibilidad en los buscadores y optimizar su cartera de clientes.

A todos aquellos que deseen obtener formación como responsables de comunidades online o community manager.

Metodología

El curso tiene un enfoque práctico donde se impartirán, en sesiones de tipo **presencial**, los conocimientos clave para el desarrollo de un community manager en la empresa.

Las sesiones se apoyarán en **experiencias reales** con el objetivo de afianzar y observar la aplicación real de los conocimientos adquiridos. Para las sesiones hemos reunido a los

mejores profesionales en community management en la Comunidad Valenciana, los cuales aplican sus conocimientos día a día en sus áreas profesionales con éxito.

Asistencia obligatoria del 80% de las sesiones para conseguir el título.

Duración y horario

Fechas

Del 27 al 30 de septiembre 2010.

Horario

De 16:00 a 21:00 horas.

Nº horas

20.





Admisión

Inscripción

Los interesados en el curso deben formalizar su inscripción a través de la página web de INVATE (www.invate.es/formacion).

Precio

400 euros (IVA no incluido)
25% descuento para colegiados del COIICV

Una vez preinscrito el alumno, INVATE le proporcionará el número de cuenta en el que debe hacer el ingreso de la cantidad.

Para más información, contactar con:

Tlf. 963520834. Email: formacion@invate.es

Contacto COIICV

Lugar: Avda. de Francia, 55. 46023 Valencia.

Telf.: 96 351 68 35. Fax: 96 351 49 63.

E-mail: formacion@iicv.net

Página web: www.iicv.net

Horario: De lunes a jueves de 9 a 19 horas ininterrumpidamente. Viernes de 9 a 15 horas.

Horario de verano: Desde el 1 de julio al 17 de septiembre de 8 a 15 horas.

Bonificación

A través del Sistema de Formación Bonificada del Ministerio de Trabajo, las empresas disponen de un crédito para invertir en la formación de sus trabajadores. Estas pueden deducirse de los pagos a la Seguridad Social una parte o la totalidad de los costes de formación, entre el 60% y un 100%. Los trabajadores beneficiarios son todos los asalariados que coticen en la empresa. Se excluyen los autónomos y los funcionarios.

El COIICV e INVATE facilitarán, de forma gratuita, la tramitación de la subvención.



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

Contacto INVATE

Lugar: C/ Libreros 3, pta 1, 46002, Valencia. (Frente a Bolsa de Valencia).

Telf.: 96 352 08 34.

E-mail: formacion@invate.es

Página web: www.invate.es

Horario: De lunes a jueves de 8 a 21 horas ininterrumpidamente. Viernes de 8 a 14 horas.

Horario de verano: Desde el 1 de julio al 3 de septiembre de 8 a 15 horas.

NOTA: El curso se celebrará si el número de alumnos es igual o superior a 10. El Certificado de Asistencia se otorgará a todo alumno que haya asistido al 80% del total de horas lectivas.

En caso de **cancelar la inscripción** a un curso una vez iniciado éste, no se devolverá el importe de la matrícula. Cualquier anulación que se produzca con dos días laborables, o menos, de antelación a la fecha de inicio de un curso, tendrá una retención del 50% del importe de la matrícula en concepto de gastos de administración y reserva de plaza.



CPD
Centro de Perfeccionamiento
y Desarrollo