



GM Consulting
ABOGADOS / CONSULTORÍA / FORMACIÓN



Universidad
Rey Juan Carlos

CURSO
**Estrategia
de venta en
redes sociales**

TEMARIO

ESTRATEGIA DE VENTAS EN REDES SOCIALES

1- INTRODUCCIÓN MEDIOS SOCIALES WEB 2.0

La figura del Community Manager.

Trabajo en equipo diario y debate.

Habilidades deseables.

PRÁCTICA: Elegirá el alumno un proyecto real.

2- ESCRIBIR PARA LA WEB

Los Blogs: Blogger y Wordpress.

Otros recursos: imagen, vídeo y audio.

EVALUACIÓN: Montar un blog en Blogger o Wordpress.

3- REDES SOCIALES 1: TWITTER Y LINKEDIN

Uso básico e interacción LinkedIn y otras redes profesionales.

EVALUACIÓN: Dar de alta y personalizar una cuenta de twitter.

4- SEO Y SEM

Los pilares del SEO: enlaces, palabras clave y aspectos técnicos.

SEO desde y hacia las redes sociales.

SEM: configurar una campaña básica.

EVALUACIÓN: Selección de palabras clave y temas orientadas a SEO para el proyecto personal o profesional.

5- REDES SOCIALES 2: FACEBOOK Y OTRAS REDES

Facebook: Páginas de empresa, opciones de privacidad.

Redes: Redes multimedia y verticales.

EVALUACIÓN: Dar de alta y personalizar una cuenta de Facebook.

6- REPUTACIÓN ONLINE

Gestión: Gestionar crisis.

Legalidad: Aspecto legales y propiedad intelectual.

Ética: Ética y valores en la Web 2.0.

EVALUACIÓN: Diseñar un plan de crisis en un caso práctico.

7- MARKETING 2.0

Estrategia: Plan estratégico de marketing digital.

Consumidor: El nuevo tipo de consumidor en internet.

EVALUACIÓN: Diseñar un plan estratégico completo.

8- MÉTRICAS DE NEGOCIO Y ROI

Métricas fundamentales de campañas en web y redes sociales

Generación de informes de progreso

EVALUACIÓN: Supuestos prácticos y dinámica de grupos



OBJETIVO

Actualmente la gran mayoría de las ventas de productos y/o servicios se realizan a través de las redes sociales.

Aprender a utilizar las herramientas adecuadas para representar a una empresa en la red y para comunicarse con los usuarios de la web 2.0.

Con estos conocimientos se podrá elaborar por fin una estrategia de comunicación y venta online y conseguir mayor visibilidad de la Marca. El experto en redes sociales consigue que las empresas conecten con nuevas audiencias y al humanizar la Compañía, los empleados se encuentran mucho más comprometidos.

Se consigue ofrecer un contenido empresarial, sector ET, que hasta ahora nadie conoce. Entre los objetivos está el obtener mayor relevancia, prestigio, mejora de la reputación de la empresa y con todo:

1. Interactuar con público objetivo.
2. Conocer las necesidades y demandas del público objetivo.
3. Realizar una campaña de marketing transparente.
4. Generar nuevas posibilidades de negocio y ventas.
5. Llegar a más público
6. Reducir campañas innecesarias sobre sector no objetivo.
7. Obtener mayores posibilidades de fidelizar clientes.
8. Tener nuevas vías de atención al cliente.
9. Unirse a la tendencia actual de marketing modernizando su marca.

Título de Community Manager en la web 2.0

El alumno que realice uno de los **Cursos en Estrategia de Ventas en redes Sociales** y, una vez superadas las distintas evaluaciones, obtendrá doble titulación con una carga lectiva de créditos **ECTS – European Credit Transfer System**.



Ayudamos a los
profesionales a crecer
en un mundo conectado



GM Consulting
ABOGADOS / CONSULTORÍA / FORMACIÓN

913 209 541
www.gmempresarial.com