



FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Master in Director of Online Marketing + Titulación Universitaria

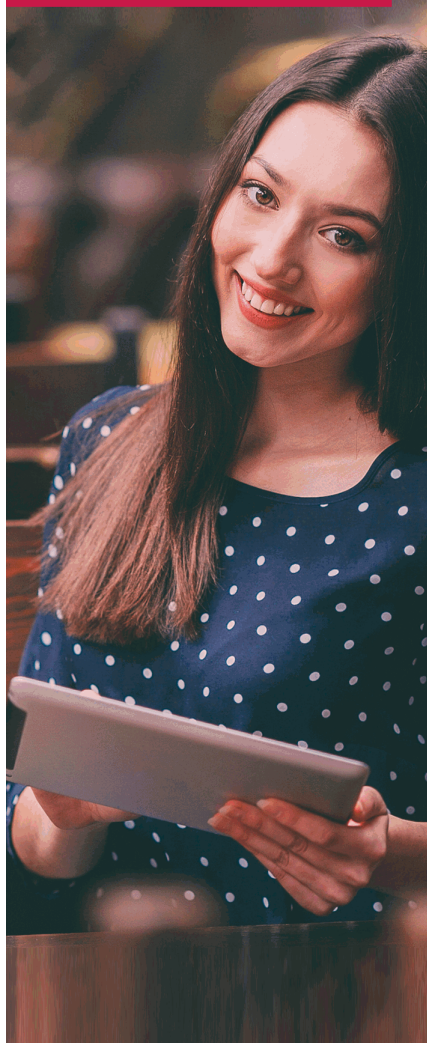
educa.net



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con **el Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones**, dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Master in Director of Online Marketing + Titulación Universitaria

**DURACIÓN:**

710 horas

**MODALIDAD:**

Online

**PRECIO:**

1.200 €

Incluye materiales didácticos,
titulación y gastos de envío.**CRÉDITOS:**

4,00 ECTS

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Master in Director of Online Marketing con 600 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

- Titulación Universitaria en Analítica Web con 4 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la





Descripción

Si tiene interés en el entorno del marketing online y quiere aprender las técnicas para gestionar un negocio en el que su labor primordial sea la gestión del marketing online este es su momento, con el Master in Director of Online Marketing podrá adquirir los conocimientos necesarios para desarrollar esta labor de la mejor manera posible.

Objetivos

- Realizar una gestión laboral.
- Desempeñar tareas básicas relacionadas con aspectos fiscales y contables
- Integrar y potenciar Internet en la estrategia comercial de la empresa.
- Conocimiento acerca de cómo mantener la seguridad en las compras a través de Internet.
- Desarrollo de las habilidades que permitan llevar a cabo el marketing interactivo.
- Desarrollar una campaña de marketing en buscadores para aumentar la captación de clientes.
- Saber cómo mejorar el posicionamiento de una web en motores de búsqueda con objeto de conseguir tráfico relevante.
- Saber como medir el éxito y los resultados de una estrategia para redefinirla y mejorarla hasta conseguir optimizar al máximo el posicionamiento de una marca de buscadores.
- Capacitar al alumno para mejorar la visibilidad y análisis de los datos de acceso.
- Conocer las tecnologías, plataformas y herramienta analytics disponibles en el entorno de la analítica web con la finalidad de aplicarlas a objetivos concretos.

A quién va dirigido

Este Master in Director of Online Marketing está dirigido a profesionales del sector que deseen seguir formándose en la materia, así como a personas interesadas profesionalmente en este entorno.

Para qué te prepara

Este Master in Director of Online Marketing le prepara para desempeñar la función de director en el entorno del marketing online, adquiriendo conocimientos relacionados con la contabilidad o conceptos laborales para gestionar de manera general este sector.

Salidas Laborales

Marketing online.

Material Didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'La Gestión Laboral'
- Manual teórico 'Análítica Web'
- Manual teórico 'Marketing Online y Posicionamiento Web'
- Manual teórico 'Contabilidad Básica'
- Manual teórico 'Administración Fiscal'
- Manual teórico 'Derecho del Trabajo'
- Manual teórico 'Comercio Electrónico. Vol 1'
- Manual teórico 'Comercio Electrónico. Vol 2'
- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Comercio Electrónico. Vol 2'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que
hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

30% Beca Desempleo: Para quienes atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



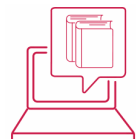
Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. GESTIÓN LABORAL EN EMPRESAS DE MARKETING ONLINE

MÓDULO 1. DERECHO DEL TRABAJO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUENTES DEL DERECHO LABORAL

- 1.Introducción
- 2.Principios inspiradores del Derecho del Trabajo
- 3.Normas Internacionales Laborales
- 4.Normas Comunitarias Laborales
- 5.La Constitución Española y el mundo laboral
- 6.Leyes laborales
- 7.Decretos legislativos laborales
- 8.Decretos leyes laborales
- 9.Los Reglamentos
- 10.Costumbre laboral
- 11.Condición más beneficiosa de origen contractual
- 12.Fuentes profesionales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NEGOCIACIÓN COLECTIVA

- 1.La negociación colectiva
- 2.El Convenio Colectivo
- 3.Clasificación de los Convenios Colectivos
- 4.Sujetos del Convenio Colectivo
- 5.Otros aspectos en el Convenio Colectivo: contenido, elaboración y obligatoriedad

6.Descuelgue Salarial: modificaciones de las condiciones establecidas en el Convenio

7.Concurrencia de convenios colectivos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. REPRESENTACIÓN DE LOS TRABAJADORES

1.La representación de los trabajadores

2.Representación unitaria: Los Comités de Empresa y los Delegados de Personal

3.Representación sindical: Secciones sindicales y Delegados sindicales

4.Representación del personal funcionario y negociación colectiva

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CONFLICTO LABORAL

1.Naturaleza del conflicto laboral

2.Procedimiento administrativo de solución de conflictos colectivos

3.Procedimientos extrajudiciales de solución de conflictos colectivos

4.Procedimiento judicial de solución de conflictos colectivos

5Ordenación de los procedimientos de presión colectiva o conflictos colectivos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. REGCON: REGISTRO Y DEPÓSITO DE CONVENIOS COLECTIVOS

1.Aproximación a REGCON: registro de convenios y acuerdos colectivos de trabajo

2.Requisitos técnicos para utilizar REGCON

3.Acceso a la aplicación informática del REGCON

4.Página de Inicio de la aplicación REGCON (CCAA): Acceso según el ámbito territorial del Convenio o acuerdo colectivo

5.Documentos a presentar para la Inscripción

6.Documentos a presentar para la Inscripción

7.Acuerdos de inaplicación de convenios

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTRATOS (I). LA RELACIÓN LABORAL

1.El contrato de trabajo: capacidad, forma, período de prueba, duración y sujetos

2.Tiempo de trabajo: jornada laboral, horario, horas extraordinarias, recuperables y nocturnas, descanso semanal, días festivos, vacaciones y permisos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE NÓMINAS Y COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL

1.El Salario: elementos, abono, SMI, pagas extraordinarias, recibo y garantías

2.Cotización a la Seguridad Social

3.Retención por IRPF

4.Relación de ejercicios resueltos: bases y tipos contingencias

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CONTRATOS (II). MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

1.Tipologías y modalidades de contrato de trabajo

2.Contratos de trabajo de duración indefinida

3.Contratos de trabajo temporales

4.Contrato de trabajo en prácticas

5.Contrato para la formación

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MODIFICACIÓN, SUSPENSIÓN Y EXTINCIÓN DEL CONTRATO

1.Modificaciones de las condiciones del contrato de trabajo

- 2.Suspensión del contrato de trabajo: Determinación, causas y efectos
- 3.Extinción del contrato de trabajo: formas y causas
- 4.Los Expedientes de Regulación de Empleo (ERES)

MÓDULO 2. LA GESTIÓN LABORAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SISTEMA DE LA SEGURIDAD SOCIAL

- 1.Introducción El Sistema de Seguridad Social
- 2.Regímenes de la Seguridad Social
- 3.Régimen General de la Seguridad Social Altas y Bajas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ACCIÓN PROTECTORA DE LA SEGURIDAD SOCIAL

- 1.Nociones generales: prestaciones económicas y asistenciales
- 2.Incapacidad Temporal
- 3.Riesgo durante el embarazo, maternidad, paternidad y lactancia

UNIDAD DIDÁCTICA 3. JUBILACIÓN

- 1.Jubilación
- 2.Pensión contributiva de jubilación: Régimen general y cuantía
- 3.Supuestos especiales de jubilación
- 4.Incompatibilidades en la percepción de la pensión Efectos
- 5.Pensión de jubilación no contributiva
- 6.Aproximación al procedimiento laboral
- 7.Jurisdicción y competencia del Orden Jurisdiccional Social
- 8.Prejudicialidad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROTECCIÓN POR DESEMPLEO

- 1.Desempleo
- 2.Gestión y pago de las prestaciones
- 3.Obligaciones del empresario y del trabajador
- 4.Modalidades de pago único de la prestación por desempleo
- 5.Renta activa de inserción (RAI)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL DERECHO PROCESAL LABORAL

- 1.Aproximación al procedimiento laboral
- 2.Jurisdicción y competencia del Orden Jurisdiccional Social
- 3.Prejudicialidad

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL ORDEN JURISDICCIONAL SOCIAL

- 1.Jurisdicción Social: Nociones Generales
- 2.Principios del proceso laboral
- 3.Normativa reguladora del orden jurisdiccional social
- 4.Organización del Orden Jurisdiccional Social

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LAS PARTES EN EL PROCESO LABORAL

- 1.Las partes en el proceso

- 2.Capacidad procesal y de obrar de las partes en el proceso laboral
- 3.Legitimación procesal Legitimación activa y pasiva
- 4.Representación y postulación procesal
- 5.Sucesión procesal
- 6.El beneficio de la justicia gratuita

UNIDAD DIDÁCTICA 8. SISTEMA CONTRAT@

- 1.Comunicación de contratos: los sistemas Contrat@
- 2.Comunicación de la contratación
- 3.Corrección de datos
- 4.Incluir contrato de oficina de empleo
- 5.Comunicación de la copia básica
- 6.Seguimiento de las comunicaciones realizadas

UNIDAD DIDÁCTICA 9. SISTEMA SILTRA

- 1.Asignar Códigos de cuenta de cotización
- 2.Escritorio de SILTRA
- 3.Cotización

UNIDAD DIDÁCTICA 10. SISTEMA SILTRA II

- 1.Afiliación
- 2.Procesar remesas INSS
- 3.Configuración

UNIDAD DIDÁCTICA 11. SISTEMA SILTRA III

- 1.Comunicaciones
- 2.Utilidades

PARTE 2. CONTABILIDAD EN EMPRESAS DE MARKETING ONLINE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MÉTODO CONTABLE

- 1.Concepto
- 2.Partida doble (dualidad)
- 3.Valoración
- 4.Registro contable
- 5.Los estados contables
- 6.El patrimonio

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DESARROLLO DEL CICLO CONTABLE

- 1.Observaciones previas
- 2.Apertura de la contabilidad
- 3.Registro de las operaciones del ejercicio
- 4.Ajustes previos a la determinación del resultado

5. Balance de comprobación de sumas y saldos
6. Cálculo del resultado
7. Cierre de la contabilidad
8. Cuentas anuales
9. Distribución del resultado

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARCO CONCEPTUAL DE LA CONTABILIDAD

1. Principios contables
2. Criterios de valoración

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GASTOS E INGRESOS

1. Concepto de pagos y cobros.
2. Concepto de gastos e ingresos.
3. Clasificación.
4. Registro contable de estas partidas y determinación del resultado contable.
5. Registro y Valoración de los gastos.
6. Valoración de los ingresos.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INMOVILIZADO MATERIAL

1. El inmovilizado técnico: concepto y clases.
2. Inmovilizado material.
3. Inversiones Inmobiliarias.
4. Activos no corrientes y grupos enajenables de elementos mantenidos para la venta.
5. Inmovilizado en curso.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. INMOVILIZADO INTANGIBLE

1. Concepto.
2. Elementos integrantes.
3. Registro contable.
4. Correcciones valorativas.
5. Arrendamientos. Leasing.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EXISTENCIAS

1. Concepto.
2. Clasificación.
3. Registro contable.
4. Valoración.
5. Correcciones valorativas.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ACTIVOS FINANCIEROS I: OPERACIONES DE TRÁFICO

1. Introducción.
2. Préstamos y partidas a cobrar: Clientes y deudores.
3. Efectos comerciales a cobrar.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ACTIVOS FINANCIEROS II: OPERACIONES FINANCIERAS

1. Clasificación.

2. Inversiones mantenidas hasta el vencimiento.
3. Activos financieros mantenidos para negociar.
4. Activos financieros disponibles para la venta.
5. Reclasificación de los activos financieros.
6. Intereses y dividendos recibidos de activos financieros.
7. Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PASIVOS FINANCIEROS

1. Concepto.
2. Débitos por operaciones comerciales.
3. Deudas con personal de la empresa y Administraciones públicas.
4. Débitos por operaciones no comerciales.
5. Pasivos financieros mantenidos para negociar.
6. Baja de pasivos financieros.
7. Instrumentos de patrimonio propios.
8. Casos particulares.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LAS CUENTAS ANUALES

1. Introducción.
2. Balance.
3. Cuenta de Pérdidas y ganancias.
4. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.
5. Estado de Flujos de Efectivo.
6. Memoria.

PARTE 3. GESTIÓN FISCAL EN EMPRESAS DE MARKETING ONLINE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL DERECHO TRIBUTARIO

1. El Tributo
2. Hecho imponible
3. Sujeto pasivo
4. Determinación de la deuda tributaria
5. Contenido de la deuda tributaria
6. Extinción de la deuda tributaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS I

1. Introducción
2. Elementos del impuesto
3. Rendimientos del trabajo
4. Rendimientos de actividades económicas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS II

1. Rendimientos de capital inmobiliario
2. Rendimientos de capital mobiliario
3. Ganancias y pérdidas patrimoniales
4. Regímenes especiales: imputación y atribución de rentas
5. Liquidación del impuesto
6. Gestión del Impuesto

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1. Naturaleza del impuesto
2. Hecho imponible
3. Operaciones no sujetas y operaciones exentas
4. Lugar de realización del hecho imponible
5. Devengo del impuesto
6. Sujetos pasivos
7. Repercusión del impuesto (Art. 88 LIVA)
8. Base imponible
9. Tipos de Gravamen
10. Deducción del impuesto
11. Gestión del Impuesto
12. Regímenes especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

1. Naturaleza y ámbito de aplicación
2. Hecho imponible
3. Sujeto Pasivo
4. Base imponible
5. Periodo impositivo y devengo del impuesto
6. Tipo impositivo
7. Bonificaciones y Deducciones
8. Regímenes especiales. Empresas de reducida dimensión
9. Régimen especial de las fusiones y escisiones
10. Régimen fiscal de determinados contratos de arrendamiento financiero
11. Otros regímenes especiales
12. Gestión del impuesto

PARTE 4. COMERCIO ELECTRÓNICO

MÓDULO 1. COMERCIO ELECTRÓNICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Introducción
2. Concepto de comercio electrónico

- 3. Categorías del comercio electrónico
- 4. ¿Qué aporta el comercio electrónico a la empresa?
- 5. Aplicaciones de comercio electrónico en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DESARROLLO APLICADO B2C

- 1. Introducción
- 2. Cifra de comercio electrónico B2C en España
- 3. Internautas y conexión a Internet
- 4. Compras a través del móvil

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTERNAUTAS COMPRADORES Y NO COMPRADORES

- 1. Perfil de internauta comprador
- 2. Lugar de compra en Internet
- 3. Compras en Internet por tipo de producto/servicio
- 4. Gastos en las compras por Internet
- 5. Forma de pago utilizada
- 6. Satisfacción de las compras por Internet
- 7. Internautas no compradores
- 8. Razones para no comprar en Internet
- 9. Sellos de calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET

- 1. Introducción
- 2. Ventajas para los clientes
- 3. Ventajas para las empresas
- 4. Inconvenientes de comercio electrónico en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ¿CÓMO ESTAR PRESENTES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO?

- 1. Introducción
- 2. Elementos de una tienda on-line
- 3. Medios de pago
- 4. Ventajas e inconvenientes de las formas de pago
- 5. Mecanismos de seguridad en los medios de pago electrónicos
- 6. Costes en instalación de las formas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FISCALIDAD DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

- 1. Introducción
- 2. Incidencia en el comercio electrónico
- 3. Imposición directa.
- 4. Imposición indirecta.
- 5. Perspectiva Española.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SEGURIDAD EN LA RED

- 1. Introducción
- 2. Amenazas en la Web

- 3.Firma electrónica
- 4.Protocolos de Seguridad

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ASPECTOS LEGALES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

- 1.Propiedad intelectual
- 2.Protección de datos de carácter personal
- 3.Derechos sobre marcas y derechos sobre dominios en Internet
- 4.Los llamados "Delitos informáticos"

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PLAN ESTRATÉGICO. ESTRUCTURA

- 1.Objetivos
- 2.Realidad de la empresa frente a la red
- 3.Marketing electrónico
- 4.Estudio de los errores más frecuentes
- 5.Control, evaluación y presupuesto de inversión

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CÓMO FIDELIZAR AL CLIENTE

- 1.Introducción
- 2.¿Están satisfechos los compradores?
- 3.¿Cómo creamos ese hábito de compra?
- 4.¿En qué se diferencia un comercio virtual de un comercio "real" a la hora de fidelizar a los clientes?
- 5.¿Qué hay que hacer para poder utilizar esta gran oportunidad?
- 6.¿Saber lo que hay que hacer garantiza lograr el objetivo?
- 7.¿Por qué es recomendable fidelizar a los clientes?

MÓDULO 2. PRESENTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS EN LA RED

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING ELECTRÓNICO

- 1.Introducción
- 2.Marketing
- 3.El proceso de Marketing
- 4.El mercado y los consumidores

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN

- 1.Herramientas de Marketing Mix
- 2.Herramientas de comunicación de Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PÁGINA WEB

- 1.Marketing en nuestra página web

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

- 1.Introducción: El comercio electrónico
- 2.Definición de comercio electrónico
- 3.Principales usos del comercio electrónico
- 4.Participantes en el comercio electrónico

5. Tipos de comercio electrónico

6. Grupos de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Ventajas del comercio electrónico

2. Inconvenientes del comercio electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 6. IMPLANTACIÓN DE UNA ACTIVIDAD DE COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Actividades comerciales en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DISTRIBUCIÓN LOGÍSTICA EN INTERNET

1. La distribución logística

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LEGISLACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Ley orgánica de protección de datos

2. Diversidad normativa

UNIDAD DIDÁCTICA 9. SEGURIDAD EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Seguridad en Internet

2. Antivirus

3. Firmas digitales

4. Certificado digital

5. Protocolos de seguridad

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PAGO SEGURO EN INTERNET

1. Modalidades de Pago en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ANEXO 1. LEY 34/2002, DE 11 DE JULIO, DE SERVICIOS DE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y DE COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Exposición de motivos.

2. Título I. Disposiciones generales

3. Título II. Presentación de servicios de la sociedad de la información

4. Título III. Comunicaciones comerciales por vía electrónica

5. Título IV. Contratación por vía electrónica

6. Título V. Solución judicial y extrajudicial de conflictos

7. Título VI. Información y control

8. Título VII. Infracciones y sanciones

9. Anexo. Definiciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 12. ANEXO 2. EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN ESPAÑA

1. Introducción

2. Evolución general

3. El comercio electrónico en España segmentado geográficamente según el origen y el destino de las transacciones

UNIDAD DIDÁCTICA 13. ANEXO 3. MODELOS DE NEGOCIO EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Introducción

2. Clasificación de los modelos de negocio en el comercio electrónico

3.Conclusión

PARTE 5. MARKETING ONLINE Y POSICIONAMIENTO WEB

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING ONLINE

- 1.Introducción
- 2.Concepto de Marketing Digital
- 3.Funciones y objetivos del Marketing Digital
- 4.Ventajas del Marketing Digital
- 5.Características de Internet como medio del Marketing Digital

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ENTORNO WEB

- 1.Compra de dominio y contratación de hosting
- 2.Instalación de Wordpress
- 3.Configuraciones iniciales
- 4.Themes
- 5.Personalización de Wordpress
- 6.Creación de Posts y Páginas
- 7.Gestión comentarios
- 8.Biblioteca Multimedia
- 9.Gestión de usuarios y roles
- 10.Herramientas útiles

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMERCIO ELECTRÓNICO

- 1.Auge del comercio online
- 2.Tipos de eCommerce
- 3.Atención al cliente
- 4.Embudos de conversión
- 5.Casos de éxito

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POSICIONAMIENTO WEB

- 1.Importancia del SEO
- 2.Funcionamiento de los buscadores
- 3.Google: algoritmos y actualizaciones
- 4.Cómo salir de una penalización en Google
- 5.Estrategia SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POSICIONAMIENTO ORGÁNICO EN BUSCADORES (SEO)

- 1.SEO local
- 2.SEO internacional
- 3.SEO para apps: ASO
- 4.SEO para Amazon Marketplace

5.SEO en Youtube

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS SEO

- 1.Auditoria de indexabilidad
- 2.Velocidad de carga de la web (WPO) y renderizado
- 3.Monitorización de marca
- 4.Análisis y planificación del posicionamiento orgánico
- 5.Códigos de estado y Protocolo
- 6.Análisis Log
- 7.Análisis de la taxonomía web

UNIDAD DIDÁCTICA 7. POSICIONAMIENTO PATROCINADO EN BUSCADORES (SEM)

- 1.Introducción al SEM
- 2.Principales conceptos de SEM
- 3.Sistema de pujas y calidad del anuncio
- 4.Primer contacto con Google Ads
- 5.Creación de anuncios de calidad
- 6.Indicadores clave de rendimiento en SEM

UNIDAD DIDÁCTICA 8. KEYWORD HUNTING PARA SEO Y SEM - HERRAMIENTAS

- 1.Introducción
- 2.Tipo de Keywords
- 3.SEMrush
- 4.Sistrix
- 5.LongTail y Voice Search: AnswerThePublic
- 6.Herramientas gratuitas
- 7.Extensiones para Chrome

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MARKETING DE CONTENIDOS (CONTENT MARKETING)

- 1.¿Qué es el Inbound Marketing?
- 2.Marketing de Contenidos
- 3.Marketing viral
- 4.Video Marketing
- 5.Reputación online

UNIDAD DIDÁCTICA 10. BLACK HAT SEO

- 1.¿Qué es Black Hat SEO?
- 2.White Hat SEO
- 3.Riesgos del uso de Black Hat SEO
- 4.Técnicas Black Hat SEO
- 5.Cambios en los algoritmos de Google y penalizaciones
- 6.Informe de Acciones manuales

UNIDAD DIDÁCTICA 11. PLAN SOCIAL MEDIA

- 1.Tipos de redes sociales

- 2.La importancia actual del social media
- 3.Prosumer
- 4.Contenido de valor
- 5.Marketing viral
- 6.La figura del Community Manager
- 7.Social Media Plan
- 8.Reputación Online

PARTE 6. ANALÍTICA WEB

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANALÍTICA WEB Y SEO

- 1.Introducción al SEO
- 2.Historia de los motores de búsqueda
- 3.Componentes de un motor de búsqueda
- 4.Organización de resultados en un motor de búsqueda
- 5.La importancia del contenido
- 6.El concepto de autoridad en Internet
- 7.Campaña SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANALÍTICA WEB Y SEM

- 1.Introducción al SEM
- 2.Principales conceptos en SEM
- 3.Sistema de pujas y Calidad del anuncio
- 4.Creación de una campaña
- 5.Creación de anuncios con calidad
- 6.Indicadores clave de rendimiento en SEM

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS Y MÉTRICA WEB

- 1.Conceptos básicos
- 2.Métricas
- 3.Visitas
- 4.Visitantes
- 5.Páginas
- 6.Promedio de tiempo en una página web
- 7.Promedio de tiempo en un sitio web
- 8.Tasa de rebote
- 9.Tasa de salida
- 10.Tasa de conversión

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OPTIMIZACIÓN DE SITIOS WEB

- 1.Usabilidad
- 2.Mapas de calor
- 3.Grabaciones de sesiones de usuario

- 4. Ordenación de tarjetas
- 5. Test A/B
- 6. Test multivariante
- 7. KPI, indicadores clave de rendimiento
- 8. Cambios a realizar para optimizar una página web

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OPTIMIZACIÓN DEL POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES

- 1. Optimización del posicionamiento en buscadores
- 2. Factores que influyen en el posicionamiento orgánico
- 3. Factores que influyen negativamente en el posicionamiento orgánico

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ANALÍTICA WEB Y MÉTRICAS EN REDES SOCIALES

- 1. Análisis del tráfico en redes sociales
- 2. Fijar objetivos en redes sociales
- 3. Facebook
- 4. Twitter
- 5. Youtube
- 6. Blogs
- 7. Reputación online

UNIDAD DIDÁCTICA 7. APLICACIÓN WEB PARA MÓVILES

- 1. Contenidos optimizados para móviles
- 2. Aplicación web para móviles
- 3. Social Media Mobile
- 4. Marketing móvil

UNIDAD DIDÁCTICA 8. HERRAMIENTAS DE ANALÍTICA WEB

- 1. Listado de herramientas
- 2. Herramientas de analítica web
- 3. Herramientas de análisis de logs
- 4. Herramientas de medición mediante tags
- 5. Herramientas para medir el rendimiento de nuestro sitio web
- 6. Herramientas para recoger información de diseño o usabilidad web
- 7. Herramientas que analizan nuestra actividad en redes sociales
- 8. Herramientas de inteligencia competitiva