

make**s**_me
</digital>

Manual del Curso

Introducción a Venta On-line y Marketing Digital

V0.03

Contenidos

1. RESUMEN DEL CURSO	3
1.1 OBJETIVOS	3
1.2 PERFIL DE LOS PARTICIPANTES:	3
1.3 FECHAS, DURACIÓN Y LUGAR:	4
1.4 RESUMEN DE LOS CONTENIDOS.....	4
1.5 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	5
2. METODOLOGÍA DOCENTE.....	6
2.1 TÉCNICAS DOCENTES	6
2.2 CALENDARIO.	7
2.3 CARGA DE TRABAJO.....	8
2.4 EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.....	8

1. RESUMEN DEL CURSO

1.1 Objetivos

El marketing digital es la comercialización de productos o servicios que utilizan tecnologías digitales, principalmente en Internet. El marketing digital incluye temas como la optimización de motores de búsqueda (SEO), marketing en buscadores (SEM), marketing basado en datos y marketing en redes sociales, entre otros.

El objetivo es proporcionar a los participantes los conocimientos y habilidades suficientes para poner en marcha un sitio de venta on-line, así como con los conocimientos de marketing digital necesarios para que puedan definir e implementar una estrategia comercial para sus productos y servicios.

1.2 Perfil de los participantes:

El curso está dirigido a un público general. Pueden beneficiarse del curso tanto los que quieran aplicar las técnicas en su propia empresa como los que deseen mejorar su empleabilidad.

El curso también es muy adecuado para personas con conocimientos de marketing pero que carecen de las habilidades digitales necesarias para utilizar las herramientas y técnicas digitales asociadas al marketing.

No es necesario tener ningún conocimiento de programación.

1.3 Fechas, duración y lugar:

- **Fechas del curso:**

Comienzo: 2 de julio de 2018
Fin: 5 de octubre de 2018

El mes de agosto es no lectivo

Pueden consultarse los detalles en la tabla 1.

- **Fechas y lugar de las clases presenciales:**

Días 2, 3 y 4 julio de 2018 de 16 a 20 horas.

Días 16 de julio de 2018 de 16 a 20 horas.

Días 3 de septiembre de 2018 de 16 a 20 horas.

Días 18 de septiembre de 2018 de 16 a 20 horas.

Días 4 y 5 de octubre de 2018 de 16 a 20 horas.

Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Telecomunicación de la Universidad Politécnica de Cartagena.

Plaza Del Hospital 1, 30202. Cartagena

- **Carga de trabajo estimada para el alumno: 128 horas, de las cuáles:**

Clases y Laboratorios presenciales:	32 horas
Webinars y tutorías on-line:	12 horas
Trabajo personal:	84 horas

Pueden consultarse los detalles en la tabla 2.

1.4 Resumen de los contenidos

Este curso cubre los conocimientos básicos para (1) poner en marcha una página web, (2) construir una tienda digital y (3) establecer una estrategia de marketing para posicionar tanto la tienda como sus productos. Con todo ello el temario incluye:

- Introducción al Marketing Digital.
- Sitios Web y Tiendas Digitales.
- Posicionamiento Web (SEO / SEM).
- Uso de redes sociales.
- Marca Digital y Marca Personal.
- Marketing directo.

1.5 Objetivos de Aprendizaje

- Capacidad para construir una página web y una tienda digital on-line mediante el uso de herramientas.
- Capacidad para identificar y describir los principios básicos del marketing y del marketing digital.
- Comprender las principales herramientas digitales de marketing digital y lo que permiten, y cómo usarlas.
- Capacidad de utilizar herramientas digitales para reconocer a los clientes potenciales y los canales para obtenerlos: e-shop, correo electrónico, redes sociales, técnicas de posicionamiento, etc.
- Posibilidad de posicionar sus páginas web e involucrar a los clientes con ellas. Uso de herramientas de análisis, habilidades de SEO y la calidad de los contenidos.
- Capacidad de utilizar las redes sociales con fines comerciales.
- Capacidad de desarrollar una marca digital.
- Capacidad de poner en práctica todas las habilidades adquiridas para definir e implementar una estrategia de marketing digital para las empresas.

2. METODOLOGÍA DOCENTE

2.1 Técnicas Docentes

El curso combina la formación presencial y on-line y se estructura en torno a la realización de proyectos cortos bajo la tutela de los profesores.

El calendario del curso, así como las metodologías docentes empleadas se resumen en la tabla 1. Cabe resaltar que:

- La formación presencial en el aula se limita a la estrictamente necesaria para dar los contenidos esenciales del curso y es en horario de tarde. Así, en las clases presenciales se impartirán de forma intensiva los contenidos necesarios para que los estudiantes puedan progresar en el curso mediante la ayuda de sus tutores.
- Todos los materiales se pondrán a disposición de los alumnos a través una plataforma on-line.
- Una parte de los contenidos se proporcionan por medio de webinars, que quedarán a disposición de los alumnos para su posterior estudio.
- Se proporcionan varias horas de tutoría semanales, personales y grupales, para el seguimiento del trabajo de los participantes y la resolución de dudas.
- Se incluyen sesiones de mentorización.
- La última semana se empleará en presentar los trabajos realizados por los participantes.

2.2 Calendario.

Todas las clases presenciales se impartirán en la ETSI Telecomunicación de la UPCT, Plaza del Hospital 1, 30202. Cartagena.

Tabla 1: Calendario, metodología docente y carga de trabajo			
Semana	Presencial Fechas y horario	Contenidos	Metodología y carga de trabajo presencial
Semana 1 2 a 6 de julio	Presencial 2, 3 y 4 de julio. 16 a 20 horas	Introducción al comercio digital y al marketing digital. – Páginas web y tiendas on-line – Marketing Digital: SEM, SEO, redes sociales, marca personal y marca digital.	– 12 h presenciales en laboratorio.
Semana 2 9 al 13 de julio	No presencial. Horarios de tarde para webinars y tutorías	Comercio Digital – Infraestructura básica, e-mail y redes sociales.. – Construcción de una página web (WORDPRESS). – Construcción de una tienda Digital (PrestaShop).	– 2 h On-line Webinar y tutorías grupales
Semana 3 16 al 20 de julio	Presencial 16 de julio. 16 a 20 horas	Posicionamiento SEM, SEO – Conceptos básicos de posicionamiento. – Prácticas guiadas. – Proyectos de trabajo personal.	– 4 h clase presencial. – 2 h On-line Webinar y tutorías grupales
Semana 4 23 al 27 de julio	No presencial. Horarios de tarde para webinars y tutorías	Posicionamiento SEM, SEO – Proyectos de trabajo personal.	– 1 h Webinar y tutorías grupales – 0,5 h de tutoría personal.
Agosto	No Lectivo		
Semana 5 3 al 7 de sept.	Presencial 3 de sept. 16 a 20 horas	Redes Sociales – Conceptos básicos de posicionamiento. – Prácticas guiadas. – Proyectos de trabajo personal.	– 4 h clase presencial y laboratorio. – 1 h Webinar y tutorías grupales – 0,5 h de tutoría personal.
Semana 6 10 al 14 de sept.	No presencial. Horarios de tarde para webinars y tutorías	Redes Sociales – Proyectos de trabajo personal.	– 1 h Webinar y tutorías grupales – 0,5 h de tutoría personal.
Semana 7 17 al 21 de sept.	Presencial 18 de sept. 16 a 20 horas	Marca personal y marca digital – Conceptos básicos de posicionamiento. – Prácticas guiadas. – Proyectos de trabajo personal.	– 4 h clase presencial y laboratorio. – 1 h Webinar y tutorías grupales – 0,5 h de tutoría personal.
Semana 8 24 al 28 de sept.	No presencial. Horarios de tarde para webinars y tutorías	Marca personal y marca digital – Proyectos de trabajo personal.	– 4 h clase presencial y laboratorio. – 1 h Webinar y tutorías grupales – 0,5 h de tutoría personal.
Semana 9 1 al 5 de oct.	Presencial 4, 5 de oct. 16 a 20 horas	Presentación de proyectos y evaluación.	– 8 h presenciales en aula y laboratorio. – 0,5 h de tutoría personal.

Las fechas y horarios pueden sufrir algunas variaciones en función de las necesidades de profesores y participantes.

2.3 Carga de trabajo

Tabla 2: Carga de Trabajo										
week	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Clases presenciales	12	0	4	0	4	0	4	0	8	32
Webinar on-line, tutorías grupales on-line	0	2	2	1	1	1	1	1	0.5	9.5
Tutorías individuales on-line				0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		2,5
Independent and collaborative work	6	12	8	12	8	12	8	12	6	84
Total	18	13	13,5	13,5	13,5	13,5	13,5	13,5	14	128

- Fechas del curso:

Comienzo: 2 de julio de 2018

Fin: 5 de octubre de 2018

El mes de agosto es no lectivo

Pueden consultarse los detalles en la tabla 1.

- Fechas y lugar de las clases presenciales:

Días 2, 3 y 4 julio de 2018 de 16 a 20 horas.

Días 16 de julio de 2018 de 16 a 20 horas.

Días 3 de septiembre de 2018 de 16 a 20 horas.

Días 18 de septiembre de 2018 de 16 a 20 horas.

Días 4 y 5 de octubre de 2018 de 16 a 20 horas.

Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Telecomunicación de la Universidad Politécnica de Cartagena.

Plaza Del Hospital 1, 30202. Cartagena

- Carga de trabajo estimada para el alumno: 128 horas, de las cuáles:

Clases y Laboratorios presenciales: 32 horas

Webinars y tutorías on-line: 12 horas

Trabajo personal: 84 horas

Pueden consultarse los detalles en la tabla 2.

2.4 Evaluación y seguimiento

- Evaluación continua formativa basada en tutorías semanales.
- Evaluación final mediante rúbrica de los proyectos realizados por los participantes.
- Test son-line periódicos respecto del material docente recomendado.
- Estadísticas de acceso a la plataforma de e-learning.



Bluspecs

letsinnovate@bluspecs.com

[@bluspecsinnova](#)

www.bluspecs.com