

cursar.

Plan Educativo **Marketing**

PROGRAMA DEL CURSO



Acerca del plan educativo

Bienvenidos al Plan Educativo de Marketing, una travesía apasionante que los va a guiar desde los fundamentos hasta las estratosféricas alturas del éxito en el mundo digital.

¿Estás listo para despegar? 🚀

Introducción al Marketing (Nivel Novato a Ninja):

- Descubre los secretos detrás de las campañas exitosas.
- Aprende a crear conexiones auténticas con tu audiencia.
- Domina las artes de la persuasión y la segmentación.

Google Ads: Más Allá de los Clics:

- Sumergite en el universo de la publicidad en línea.
- Descubrí los misterios de las palabras clave y las pujas.
- Convertite en un maestro de los anuncios de búsqueda y display.

Inbound Marketing: El Arte de Atraer y Enamorar:

- Descubrí cómo atraer a tus clientes ideales como un imán.
- Crea contenido que resuene y genere conversiones.
- Convertite en un narrador de experiencias digitales.

Community Manager: El Guardián de la Marca:

- Aprende a construir y nutrir comunidades virtuales.
- Descubrí cómo gestionar crisis y mantener la reputación.
- Convertite en el embajador digital de tu marca.

INTRODUCCIÓN AL MARKETING



Perfil profesional

Al finalizar el curso vas a poder:

- ✓ **Desarrollar estrategias de marketing efectivas para promocionar productos o servicios.**
- ✓ **Analizar datos y tendencias del mercado para tomar decisiones informadas.**
- ✓ **Crear campañas publicitarias atractivas y persuasivas.**
- ✓ **Identificar el público objetivo y segmentar el mercado.**
- ✓ **Utilizar herramientas digitales para gestionar redes sociales y publicidad en línea.**
- ✓ **Medir el éxito de las estrategias de marketing y ajustarlas según sea necesario.**
- ✓ **Colaborar en equipos de marketing para impulsar el crecimiento de negocios y marcas.**

Características generales



Modalidad

100% Online



Duración

Máximo 12 meses - asincrónico



Nivel de dificultad

Fácil



Certificación

Nacional

Pre-requisitos



Conocimientos previos

No necesitas saber de Marketing para hacer este curso. Solo saber usar la computadora. El curso es para principiantes que quieren aprender. El curso es práctico y te enseña paso a paso. Además, cuentas con el departamento de alumnos.

No importa si no tienes experiencia, tus ganas de aprender y crear son lo que importan.



Requerimientos técnicos

- PC, Tablet o Celular con internet y navegador web.
- Libreta/cuaderno para anotar, y realizar los ejercicios del curso.
- Espacio de trabajo cómodo, con luz, ventilación, silla, mouse, teclado y pantalla.
- Muchas ganas de aprender y crear.

Metodología de aprendizaje



Aprende en tus tiempos

Para aprender este curso de Introducción al Marketing, solo hace falta una cosa: la constancia. La constancia de aplicar los conocimientos que vas adquiriendo en las clases grabadas, que puedes ver cuantas veces quieras siempre que la plataforma se encuentre habilitada:



Clases online en la plataforma

Vas a tener acceso 24/7 a nuestra plataforma de cursos donde vas a ver todas las clases las veces que quieras.



Departamento de alumnos

Tendrás el acompañamiento del departamento de alumnos para resolver todas las dudas que tengas.



Examen final

El examen final es la prueba final para obtener el certificado. Se hace en la plataforma, al terminar el curso. **Son preguntas de opción múltiple, sobre lo visto en clase. Hay que sacar 80% o más para aprobar.**

Si apruebas, puedes descargar tu certificado. **Si no apruebas, tienes 2 intentos mas para repetir el examen.** Te deseamos suerte y éxito.

MÓDULO 1 – MARKETING DIGITAL Y PUBLICIDAD EN REDES

1.1 De consumidores a Proconsumidores: El Homo Digitalis. (¿Qué es el Marketing Digital?)

1.2 Marketing Offline vs Marketing Online.

1.3 Principales técnicas del Marketing Digital

1.3.1 SEM y SEO

1.3.2 Outbound Marketing y Email Marketing

1.3.3 Inbound Marketing

1.4 Arquetipo del cliente. ¿Qué es y cómo se define?

1.5 Plan de Marketing

1.5.1 ¿Por qué es importante?

1.5.2 FODA

1.5.3 Pasos de Plan de Marketing

MÓDULO 3: INTRODUCCIÓN A FACEBOOK ADS

3.1 Beneficios de usar Facebook Ads

3.2 Armado de estrategia

3.3 Objetivos de campaña

3.4 Estadísticas

3.5 Pasos para una campaña

MÓDULO 2 – ESTRATEGIA DE CONTENIDO PARA FACEBOOK

2.1 Conociendo Facebook.

2.2 Business Manager

2.3 Estadísticas en Facebook

2.4 ¿Por qué considerar a Facebook como un canal de nuestro Plan de Marketing?

2.5 Roles en Facebook

2.6 Contenidos en Facebook

2.7 Calendario de Publicaciones

MÓDULO 4: INSTAGRAM

4.1 Optimización de perfil en instagram

4.2 Herramientas de publicación

4.3 ¿Cómo funciona el Algoritmo de Instagram?

4.4 Estrategia de contenido en Instagram

4.5 Instagram: Relevancia y funcionamiento

4.6 Perfil de empresa en Instagram

4.7 Promoción y Publicidad en Instagram

4.8 Estadísticas en Instagram

MÓDULO 5: INTRODUCCIÓN AL EMAIL MARKETING

- 5.1 ¿Qué es el Email Marketing?
- 5.2 ¿Qué es el Spam y cómo no caer en él?
- 5.3 Tipos de Email
- 5.4 Beneficios del Email Marketing
- 5.5 Pasos de una campaña de Email Marketing
- 5.6 Principales plataformas de Email Marketing
- 5.7 Indicadores de rendimiento en Email Marketing
- 5.8 Trigger Marketing

MÓDULO 6: ANALÍTICAS WEB (GOOGLE ANALYTICS)

- 6.1 ¿Qué es Google Analytics?
- 6.2 ¿Cómo es la plataforma de Google Analytics?
- 6.3 Estructura de una cuenta de Google Analytics
- 6.4 Conceptos y terminología
- 6.5 ¿Qué entendemos por conversiones?
- 6.6 Tipos de informes

COMMUNITY MANAGER



Perfil profesional

Al finalizar el curso vas a poder:

- ✓ **Gestionar las redes sociales de empresas para aumentar la presencia y la participación en línea.**
- ✓ **Crear contenido atractivo y promocionar productos o servicios de manera efectiva.**
- ✓ **Monitorizar y responder a comentarios y mensajes de la comunidad en línea.**
- ✓ **Impulsar el compromiso del público y fomentar la lealtad de los seguidores.**
- ✓ **Analizar datos y métricas para evaluar el rendimiento de las estrategias de redes sociales.**
- ✓ **Desarrollar estrategias de marketing digital y publicidad en línea.**
- ✓ **Colaborar con equipos de marketing para mantener una presencia en línea sólida y efectiva.**

Características generales



Modalidad

100% Online



Duración

Máximo 12 meses - asincrónico



Nivel de dificultad

Fácil



Certificación

Nacional

Pre-requisitos



Conocimientos previos

No necesitas saber de Community para hacer este curso. Solo saber usar la computadora. El curso es para principiantes que quieren aprender sobre el rubro. El curso es práctico y te enseña paso a paso. Además, contás con el departamento de alumnos.

No importa si no tenes experiencia, tus ganas de aprender y crear son lo que importan.



Requerimientos técnicos

- PC, Tablet o Celular con internet y navegador web.
- Libreta/cuaderno para anotar, y realizar los ejercicios del curso.
- Espacio de trabajo cómodo, con luz, ventilación, silla, mouse, teclado y pantalla.
- Muchas ganas de aprender y crear.



Aprende en tus tiempos

Para aprender este curso de Community, solo hace falta una cosa: la constancia. La constancia de aplicar los conocimientos que vas adquiriendo en las clases grabadas, que puedes ver cuantas veces quieras siempre que la plataforma se encuentre habilitada:



Clases online en la plataforma

Vas a tener acceso 24/7 a nuestra plataforma de cursos donde vas a ver todas las clases las veces que quieras.



Departamento de alumnos

Tendrás el acompañamiento del departamento de alumnos para resolver todas las dudas que tengas.



Examen final

El examen final es la prueba final para obtener el certificado. Se hace en la plataforma, al terminar el curso. **Son preguntas de opción múltiple, sobre lo visto. Hay que sacar 80% o más para aprobar.**

Si aprobas, puedes descargar tu certificado. **Si no aprobas, tienes 2 intentos mas para repetir el examen.** Te deseamos suerte y éxito.

MÓDULO 1: CONCEPTOS BÁSICOS DEL UNIVERSO SOCIAL MEDIA.

1. ¿Qué es una red social?
2. Audiencias y Buyer Persona.
3. Inbound Marketing.
4. KPI's en Redes Sociales.

MÓDULO 2: PRINCIPALES REDES SOCIALES.

1. LinkedIn (Parte 1)
2. LinkedIn (Parte 2)
3. Publicidad en LinkedIn
4. YouTube
5. Twitter
6. Facebook
7. Publicidad en Facebook
8. Instagram
9. Cuenta empresa en Instagram
10. Promocionar contenidos en Instagram

MÓDULO 3: ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES.

1. Objetivos S.M.A.R.T
2. Auditar presencia de tu marca en Redes.
3. Análisis de competencia
4. Estrategia de Contenido
5. Ejemplos de Formato
6. Tematización
7. Calendarización
8. Plan de redes
9. Mediciones

MÓDULO 4: CREA TU ESTRATEGIA EN REDES (PRÁCTICO)

1. Presentación de Marca y Definición de Buyer Persona
2. Auditoría (Parte 1)
3. Auditoría (Parte 2)
4. Creación de Fan Page y Roles de Página
5. Creación de Cuenta Instagram
6. Estrategia de Contenido y Calendario
7. Programar publicación en Facebook
8. Programar Publicación en Instagram – Later
9. Introducción a Canva
10. Canva para Facebook (Contenido)
11. Canva para Facebook (Promo)
12. Canva para Instagram (Feed)
13. Canva para Instagram (Story)
14. Repost para Instagram
15. Analítica en Instagram
16. Contenido curado en Facebook
17. Estadísticas en Facebook
18. Promociones en Facebook
19. Promociones en Instagram
20. Reformar estrategia

INBOUND MARKETING



Perfil profesional

Al finalizar el curso vas a poder:

- ✓ **Crear estrategias atractivas para atraer, convertir, cerrar y deleitar a clientes de manera efectiva.**
- ✓ **Generar contenido relevante y personalizado para atraer a la audiencia adecuada.**
- ✓ **Utilizar técnicas y marketing de contenidos para aumentar la visibilidad en línea.**
- ✓ **Implementar estrategias de automatización de marketing para mejorar la eficiencia y resultados.**
- ✓ **Gestionar embudos de ventas y nutrir relaciones con clientes a lo largo del tiempo.**
- ✓ **Medir y analizar datos para optimizar el rendimiento de las estrategias de Inbound Marketing.**
- ✓ **Contribuir al crecimiento y fidelización de la base de clientes y al éxito empresarial.**

Características generales



Modalidad

100% Online



Duración

Máximo 12 meses - asincrónico



Nivel de dificultad

Fácil



Certificación

Nacional

Pre-requisitos



Conocimientos previos

No necesitas saber de Marketing para hacer este curso. Solo saber usar la computadora. El curso es para principiantes que quieren aprender sobre el rubro. El curso es práctico y te enseña paso a paso. Además, contás con el departamento de alumnos.

No importa si no tenes experiencia, tus ganas de aprender y crear son lo que importan.



Requerimientos técnicos

- PC, Tablet o Celular con internet y navegador web.
- Libreta/cuaderno para anotar, y realizar los ejercicios del curso.
- Espacio de trabajo cómodo, con luz, ventilación, silla, mouse, teclado y pantalla.
- Muchas ganas de aprender y crear.

Metodología de aprendizaje



Aprende en tus tiempos

Para aprender este curso de Inbound, solo hace falta una cosa: la constancia. La constancia de aplicar los conocimientos que vas adquiriendo en las clases grabadas, que puedes ver cuantas veces quieras siempre que la plataforma se encuentre habilitada:



Clases online en la plataforma

Vas a tener acceso 24/7 a nuestra plataforma de cursos donde vas a ver todas las clases las veces que quieras.



Departamento de alumnos

Tendrás el acompañamiento del departamento de alumnos para resolver todas las dudas que tengas.



Examen final

El examen final es la prueba final para obtener el certificado. Se hace en la plataforma, al terminar el curso. **Son preguntas de opción múltiple, sobre lo visto. Hay que sacar 80% o más para aprobar.**

Si apruebas, puedes descargar tu certificado. **Si no apruebas, tienes 2 intentos mas para repetir el examen.** Te deseamos suerte y éxito.

MÓDULO 1 – FUNDAMENTOS DEL INBOUND

MÓDULO 2 – BUYER PERSONA

MÓDULO 3 – BUYER JOURNEY

MÓDULO 4 – SEO

MÓDULO 5 – PILARES DE CONTENIDO

MÓDULO 6 – CREAR CONTENIDO CON UN PROPÓSITO

GOOGLE ADS



Perfil profesional

Al finalizar el curso vas a poder:

- ✓ **Crear y gestionar campañas publicitarias efectivas en Google para promocionar productos y servicios.**
- ✓ **Optimizar anuncios para aumentar la visibilidad y el retorno de inversión.**
- ✓ **Seleccionar palabras clave relevantes y estrategias de segmentación de audiencia.**
- ✓ **Analizar métricas y datos para mejorar el rendimiento de las campañas publicitarias.**
- ✓ **Controlar el presupuesto y maximizar la eficiencia en la inversión publicitaria.**
- ✓ **Desarrollar anuncios atractivos y creativos que atraigan a la audiencia objetivo.**
- ✓ **Impulsar el tráfico, conversiones y ventas en línea para el éxito de los negocios.**

Características generales



Modalidad

100% Online



Duración

Máximo 12 meses - asincrónico



Nivel de dificultad

Fácil



Certificación

Nacional

Pre-requisitos



Conocimientos previos

No necesitas saber de Google Ads para hacer este curso. Solo saber usar la computadora. El curso es para principiantes que quieren aprender sobre el rubro. El curso es práctico y te enseña paso a paso. Además, contás con el departamento de alumnos.

No importa si no tenes experiencia, tus ganas de aprender y crear son lo que importan.



Requerimientos técnicos

- PC, Tablet o Celular con internet y navegador web.
- Libreta/cuaderno para anotar, y realizar los ejercicios del curso.
- Espacio de trabajo cómodo, con luz, ventilación, silla, mouse, teclado y pantalla.
- Muchas ganas de aprender y crear.

Metodología de aprendizaje



Aprende en tus tiempos

Para aprender este curso de Google Ads, solo hace falta una cosa: la constancia. La constancia de aplicar los conocimientos que vas adquiriendo en las clases grabadas, que puedes ver cuantas veces quieras siempre que la plataforma se encuentre habilitada:



Clases online en la plataforma

Vas a tener acceso 24/7 a nuestra plataforma de cursos donde vas a ver todas las clases las veces que quieras.



Departamento de alumnos

Tendrás el acompañamiento del departamento de alumnos para resolver todas las dudas que tengas.



Examen final

El examen final es la prueba final para obtener el certificado. Se hace en la plataforma, al terminar el curso. **Son preguntas de opción múltiple, sobre lo visto. Hay que sacar 80% o más para aprobar.**

Si apruebas, puedes descargar tu certificado. **Si no apruebas, tienes 2 intentos mas para repetir el examen.** Te deseamos suerte y éxito.

MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN.

¿Qué es Google Ads?

Beneficios de Google Ads

Redes de Google Ads

¿Cómo funciona Google Ads

Conceptos Básicos

Estructura de una cuenta

Objetivos de campañas

Interfaz de Google Ads
en Redes Sociales.

MÓDULO 2: RED DE BÚSQUEDA (SEARCH).

Tipos de campaña

Estructuras de campaña

Presupuesto de campaña

Estrategias de oferta

Creando una campaña en la Red de
Búsqueda

Programación de anuncios

Prácticas recomendadas

Grupos de anuncios

Ejercicio

Palabras clave (Keywords)

Ejercicio

Herramientas de planificación de
palabras clave

Ejercicio

Anuncios de texto

Formatos de anuncio

Rotación de anuncios

Extensiones de anuncio

Quality Score

Campaña de Ejemplo

MÓDULO 3: RED DE DISPLAY

¿Para qué sirve la Red de Display?

Segmentaciones

Campañas para Red de Display

Emplazamiento

Remarketing

Optimizaciones

Informes de Google Ads

MÓDULO 4: YOUTUBE

Vincular YouTube y Google Ads

Campañas en YouTube

Formatos de alto impacto

Orientación de anuncios

Segmentación

Rendimiento

Mejores prácticas

MÓDULO 5: GOOGLE ANALYTICS

¿Qué es Google Analytics?

Configuración de la cuenta de Analytics

Instalar Analytics en el sitio

Informe en tiempo real

Informa de audiencia

Informe de adquisición

Informe de comportamiento

Conversiones

Configuración de Objetivos

Embudo de conversión

Segmentos y Remarketing

Dimensiones y Métricas

cuursar.

www.cuursar.com.ar



Cuursar se reserva el derecho de modificar el programa o cualquiera de los componentes del curso, cuando lo considere necesario a fin de generar mejoras o actualizaciones.