

Programa Integrado de MARKETING DIGITAL - PIMD

FORMACIÓN

MARKETING EN LA ERA DIGITAL

Módulo I: Marketing de negocios

- > La investigación comercial para las decisiones en la era digital.
- > Técnicas de diagnóstico para la planificación estratégica.
- > Control presupuestario del plan de marketing digital.
- > Las franquicias como oportunidad de negocio en la era digital.

Módulo II: El marketing mix digital

- > El mix de marketing integrado con el mix digital.
- > Comunidades en Internet y Engagement.
- > Marketing de contenidos, viralidad y tecnologías sociales.
- > La construcción de una Web 3.0.
- > Pensando en mobile marketing.

Módulo III: Diseño y creación de un plan de marketing digital

- > Nuevos modelos de negocios digitales.
- > Diseño y creación de un plan de marketing digital.
- > Estrategias de marketing digital.
- > Segmentación de mercados digitales.

Módulo IV: Marketing digital para pymes

- > Posicionamientos Web. Seo - Sem- Adwords, Remarketing, etc.
- > Analítica Web. Medir y optimizar procesos en la web.
- > Medios propios, pagados y ganados.
- > Optimización de contenidos digitales.
- > Landing pages.

Módulo V: Marketing y gestión de ventas digital

- > La gestión comercial en medios digitales.
- > La gestión de datos. Big data y analítica de negocios.
- > Email marketing. Gestión CRM. Telemarketing.
- > Plataformas digitales. Marketing móvil, SMS digital.
- > Claves del comercio electrónico.

Módulo VI: Redes sociales para pymes. Facebook, LinkedIn, Youtube, Instagram....

- > Plan de marketing en redes sociales.
- > Integración de las RRSS en el plan de marketing de la empresa.
- > Analítica y medios pagados en redes sociales.
- > Cómo conseguir clientes en las redes sociales.

Módulo VII: Estrategias de ventas en entornos digitales para pymes

- > Estrategias de ventas en entornos maduros.
- > La comercialización y ventas en el siglo XXI.
- > El neuromarketing aplicado a las ventas.
- > Branding empresarial y personal.

Módulo VIII: Captación y fidelización de clientes entornos digitales para pymes

- > Programa de captación de clientes en entornos digitales.
- > Programa de fidelización de clientes digitales.
- > Retorno sobre la inversión.
- > Ya tengo leads ¿Cómo los convierto en venta?
- > El usuario omnicanal: descubre todos los canales a través de los cuales nos pueden conocer.

Módulo IX: Claves para una negociación eficaz. Gestión del talento

- > Cuáles deben ser los objetivos en la negociación.
- > Procesos para negociar y cuáles son los obstáculos a vencer.
- > La estrategia de la negociación y sus claves.
- > Cómo forjar un acuerdo duradero.

Módulo X: Gestión Legal. Aspectos básicos de la LOPD

- > Introducción y legislación de la LOPD.
- > Principales obligaciones legales. Sanciones.
- > Tratamientos de datos.

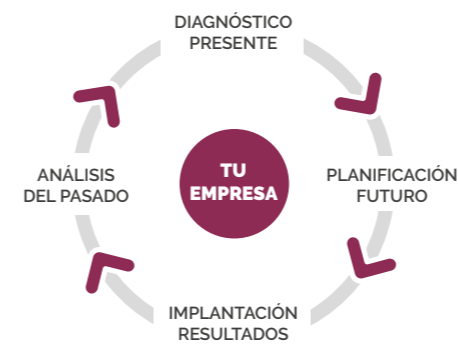
La era digital como oportunidad de negocio

PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING

PLAN ESTRATÉGICO PERSONALIZADO PARA TU EMPRESA

Plan Estratégico Individual

- > Análisis del pasado.
- > Diagnóstico del presente.
- > Planificación del futuro.
- > Estrategia y acciones.



La estrategia es un traje a medida para tu negocio

CONSULTORÍAS INDIVIDUALES

En esta fase implantamos todo lo aprendido en tu formación al día a día de tu empresa

Consultoría individual en tu empresa

- > Acompañamiento empresarial.
- > Acompañamiento e implantación del plan estratégico.
- > Asesoramiento y adaptación de los cambios en la empresa.

Acompañamiento personal. Coach

- > Diagnóstico y desarrollo de las habilidades directivas del empresario/a.
- > Potenciación del crecimiento humano del empresario/a.

SISTEMA EIPYMES - 4 FASES



EQUIPO DOCENTE

Nuestro amplio cuadro de docentes y consultores con gran experiencia profesional y empresarial nos avalan.



Mónica MENDOZA

VENTAS
MARKETING DIGITAL
Conferenciante internacional



Rafael MONTESINOS

GESTIÓN DE PESONAS
HABILIDADES DIRECTIVAS
Ha sido 35 años director de formación y selección de personal en Unicaja.



Guillermo BERMÚDEZ

MÓDULO DE MARKETING
Catedrático de la UMA.



Teresa SUAREZ

MARKETING DIGITAL
Experta en comunicación digital en diversas escuelas de negocio.



Luis FERNANDEZ

DERECHO JURÍDICO EMPRESARIAL
40 años de experiencia en consultoría jurídica.

INSTALACIONES

Te ofrecemos un entorno moderno y agradable para formarte, ubicado en el centro neurálgico de negocios de la Costa del Sol.





EIPYMES

ESCUELA INTERNACIONAL DE PYMES

EIPymes es una escuela de negocios ubicada en pleno corazón de la Costa del Sol que tiene como objetivo liderar la formación empresarial orientada en especial a pymes, micropymes, pequeños negocios y autónomos.

La diferenciación de Eipymes se fundamenta en la combinación de formación, consultoría empresarial y networking de negocios.

Pilares de EIPymes

Trabajo y dedicación hacia el desarrollo del motor económico del país, es decir, pymes, micropymes y autónomos.

Potenciar las habilidades empresariales de todos aquellos empresarios, profesionales, directivos y emprendedores que quieren alcanzar un crecimiento personal y empresarial.

Programas formativos adaptados a las necesidades reales del empresario, ayudando a afrontar situaciones del día a día.

Valores de EIPymes

- Respetar y ser respetado
- Humildad, honradez y cercanía
- Aprendizaje y capacidad de escuchar
- Capacidad de trabajo en equipo
- Unión y colaboración
- Adaptación a los entornos



FORMACIÓN PARA PYMES

Formaciones prácticas dirigidas a empresarios con profesorado experto. Especializados en Pymes.



CONSULTORÍA EMPRESARIAL

Análisis, acompañamiento e implementación de los programas formativos en tu propia empresa con Premium Consultores Asociados



RED DE CONTACTOS

Todas nuestras formaciones tienen un espacio dedicado al networking, creando así relaciones y sinergias entre empresarios.



Word Center RH PRIVÉ
Avda. de Retamar 69 - Local 2
Urbanización Reserva del Higuero
29693 Benalmádena
952 123 589

www.eipymes.com



EIPYMES

ESCUELA INTERNACIONAL DE PYMES

PIMD

PROGRAMA INTEGRADO DE MARKETING DIGITAL