

Cursos Superiores

Curso Superior en Marketing Automation y Growth Hacking



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso Superior en Marketing Automation y Growth Hacking

1. Sobre Inesem
2. Curso Superior en Marketing Automation y Growth Hacking

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientacion
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM

BUSINESS SCHOOL

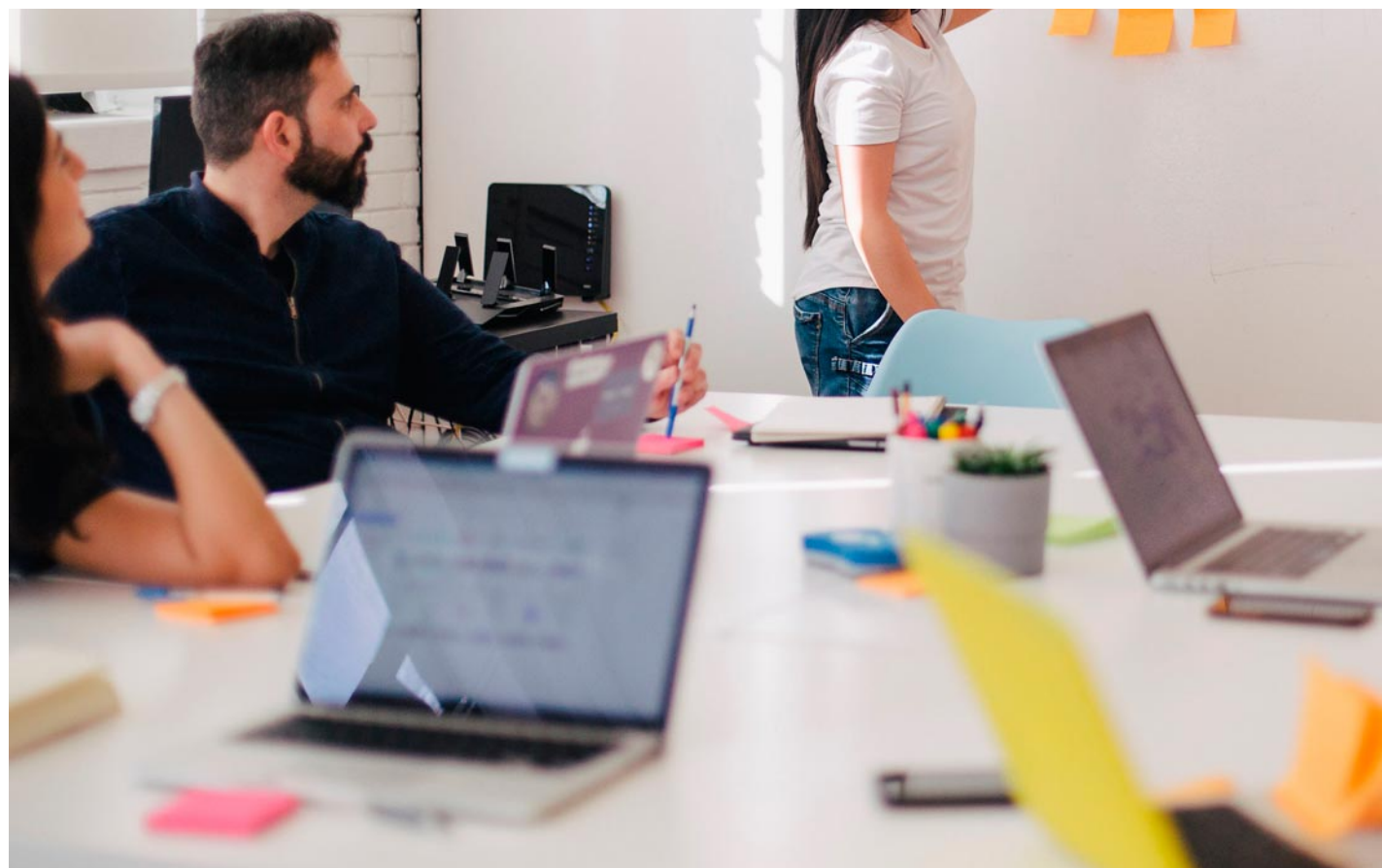


INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso Superior en Marketing Automation y Growth Hacking



DURACIÓN	200
PRECIO	460 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Cursos Superiores

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."

Resumen

El 70% de las empresas B2B están aplicando la metodología del marketing automation y están incrementando sus ventas en un 10%. Implementar esta metodología junto a las herramientas de Growth Hacking, consiguen impulsar tu empresa, atrayendo a un mayor número de clientes potenciales, y fidelizando con una mayor calidad a los actuales. El Curso en Marketing Automation y Growth Hacking aúna un amplio y profundo conocimiento de las herramientas principales del marketing digital. Así podrás desenvolverte en las herramientas de SEO y SEM, profundizar en el marketing de contenido y aprender la metodología de automatización del marketing. En INESEM Business School podrás aprender estas técnicas con una formación práctica y de futuro en la que el conjunto de profesores, te enseñarán a desenvolverte en la práctica para que aprendas las tareas que realizarás en un futuro.

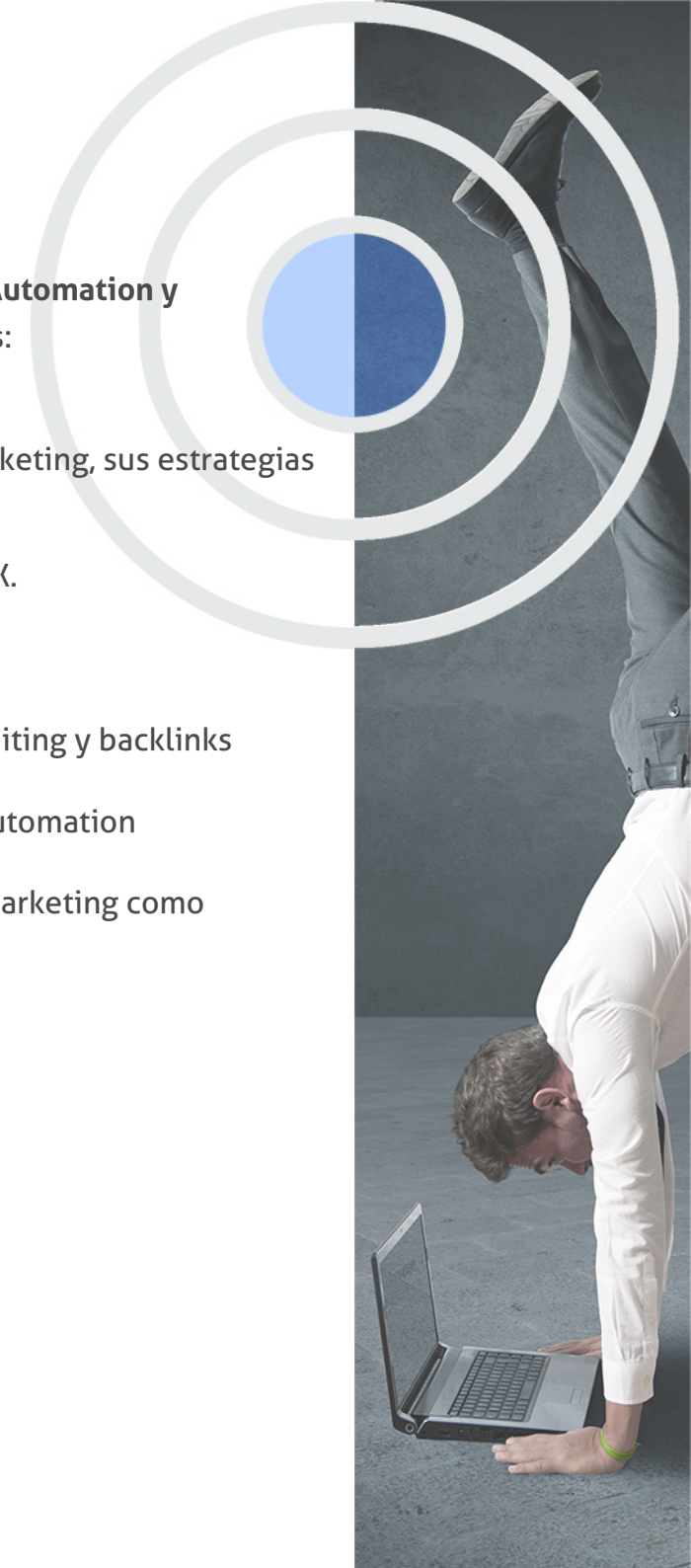
A quién va dirigido

El curso en Marketing Automation y Growth Hacking se orienta para aquellos profesionales, así como interesados que deseen convertirse en expertos en el área y adquirir los conocimientos básicos del marketing, como son el SEO, el SEM, el Inboud Marketing y conseguir una especialización en Marketing Automation que es muy demandado actualmente, por su práctico uso y sus efectivos resultados.

Objetivos

Con el Cursos Superiores **Curso Superior en Marketing Automation y Growth Hacking** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Profundizar en los conceptos claves de Inboud Marketing, sus estrategias y fases.
- Conocer la usabilidad y experiencia de usuario – UX.
- Aprender a realizar una auditoría on page.
- Saber utilizar las estrategias de linkbuilding, linkbaiting y backlinks
- Estudiar las distintas herramientas de Marketing Automation
- Desarrollar los elementos de automatización del marketing como Journey Builder, el CRM y el Funnel de Ventas
- Diseñar un plan de automatización





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Curso en Marketing automation y growth hacking te prepara para que puedas desenvolverte con profesionalidad en las técnicas de SEO, SEM, Inboud Marketing y Marketing Automation. Te permitirá profundizar tanto en el SEO On page como en el Off Page, conocer el sistema automatizado de la publicidad, la promoción y el análisis, la gestión de datos en marketing y desarrollar campañas de email marketing mediante la puesta en práctica de sus técnicas.

Salidas Laborales

Con el Curso en Marketing Automation y Growth Hacking obtendrás una especialización en este sector con la que podrás optar a puestos de mayor responsabilidad como especialista en Marketing Web, Adwords, Facebook, Growth Hacking, Analítica Web, Estrategias Digitales de Crecimientos, SEO Growth Hacking y otras especialidades relacionadas con el marketing digital.

¿Por qué elegir INESEM?

El alumno es el protagonista

01

Nuestro modelo de aprendizaje se adapta a las necesidades del alumno, quién decide cómo realizar el proceso de aprendizaje a través de itinerarios formativos que permiten trabajar de forma autónoma y flexible.



Innovación y Calidad

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



02

Empleabilidad y desarrollo profesional

03

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



INESEM Orienta

Ofrecemos una asistencia complementaria y personalizada que impulsa la carrera de nuestros alumnos a través de nuestro Servicio de Orientación de Carrera Profesional permitiendo la mejora de competencias profesionales mediante programas específicos.

04

Facilidades Económicas y Financieras

05

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades para la realización del pago de matrículas 100% sin intereses así como un sistema de Becas para facilitar el acceso a nuestra formación.



PROGRAMA ACADEMICO

Curso Superior en Marketing Automation y Growth Hacking

Módulo 1. **Introducción al marketing de buscadores y estrategias de inbound marketing**

Módulo 2. **Seo on page**

Módulo 3. **Seo off page**

Módulo 4. **Marketing automation ecosystem**

Módulo 1.

Introducción al marketing de buscadores y estrategias de inbound marketing

Unidad didáctica 1.

Introducción al seo

- 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 2.

Introducción al 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 3.

Content management system

- 1. Qué es un CMS
- 2. Ventajas e inconvenientes de los CMS
- 3. Wordpress y Woocommerce
- 4. Prestashop y Magento

Unidad didáctica 4.

Inboud marketing: conceptos claves

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

Unidad didáctica 5.

Fase de atracción

- 1. Sistema de Gestión de contenidos CSM
- 2. Los blogs Wordpress
- 3. Posicionamiento SEO
- 4. Social Media

Unidad didáctica 6.

Fase de conversión

- 1. Formularios
- 2. Call to action
- 3. Landing Pages

Unidad didáctica 7.

Fase de cierre

- 1. Marketing Relacional
- 2. Gestión de relaciones con los clientes CRM
- 3. Email marketing

Unidad didáctica 8.

Fase de deleite

- 1. Encuestas
- 2. Contenido inteligente
- 3. Monitorización Social

Unidad didáctica 1.
Keyword research

- 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 2.
Arquitectura del sitio web

- 1. Estructura de una web
- 2. Optimización de Etiquetas Meta: Screaming Frog SEO Spider
- 3. Enlazado interno
- 4. Sitemap.xml
- 5. Archivo Robot.txt
- 6. Optimización multimedia
- 7. Accelerated Mobile Pages- AMP
- 8. Google Search Console
- 9. SEO en HTML, CSS y Java Script
- 10. Extensiones para Chrome
- 11. Migraciones

Unidad didáctica 3.
Análisis de los metadatos- screaming frog

- 1. Etiquetas meta name
- 2. Etiqueta meta description
- 3. Etiqueta meta Keyword
- 4. Etiqueta meta Robots
- 5. Etiqueta meta viewport
- 6. Etiqueta meta nosnippet
- 7. etiqueta meta http-equiv
- 8. Etiqueta Title

Unidad didáctica 4.
Usabilidad y experiencia de usuario- ux

- 1. Introducción
- 2. Principios de experiencia de usuario
- 3. Experiencia de usuario y dispositivos
- 4. Métricas y KPI´s
- 5. Proceso de diseño UX
- 6. Tendencias en UX
- 7. Orientaciones de diseño web y dispositivos

Unidad didáctica 5.
Auditoria on page

- 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

Módulo 3.

Seo off page

Unidad didáctica 1.

Importancia de los enlaces en seo

- 1. Backlinks y linkjuice
- 2. Consideraciones de los enlaces entrantes
- 3. Nofollow vs. dofollow
- 4. Análisis de enlaces: SEMrush, Ahrefs y Screaming Frog

Unidad didáctica 2.

Linkbuilding

- 1. Características fundamentales de Linkbuilding
- 2. Tipos de enlaces
- 3. Principales técnicas de linkbuilding
- 4. Estrategia de linkbuilding orgánico
- 5. Linkbuilding con Ahrefs
- 6. Autorización y desautorización de enlaces con Search Console

Unidad didáctica 3.

Linkbaiting

- 1. Introducción al linkbaiting
- 2. Directorios
- 3. Blog, foros y redes sociales
- 4. Storytelling
- 5. Marketing viral

Módulo 4.

Marketing automation ecosystem

Unidad didáctica 1.

Introducción al marketing automation

- 1. Marketing Automation: Concepto y Casos Prácticos
- 2. Herramientas del Marketing Automation
- 3. Publicidad y promoción automatizada
- 4. La atuomatización de la relación con el cliente
- 5. Gestión de datos y análisis en el Marketing Automation

Unidad didáctica 2.

Estrategia de automatización del marketing

- 1. Elementos de la automatización del marketing: Journey Builder, CRM
- 2. Funnel de Ventas y Omnichannel en Marketing Automation
- 3. Diseño del plan de Automatización (I): Identificación de tareas
- 4. Diseño del plan de Automatización (II): Selección de herramientas y Métricas de evaluación de la eficacia

Unidad didáctica 3.

Planificación de una campaña de email marketing

- 1. Antes de empezar
- 2. Fases de una campaña de email marketing
- 3. Objetivo de la campaña
- 4. Antes de la campaña
- 5. Elección de la lista
- 6. Segmentación
- 7. Personalización
- 8. Formato, remitente y asunto
- 9. Viralidad
- 10. Los resultados

Unidad didáctica 4.

Principales elementos y técnicas de diseño para crear un email efectivo

- 1. Introducción
- 2. Frecuencia de los envíos
- 3. Aspectos a tener en cuenta
- 4. Diseño del email
- 5. Partes del mensaje de correo electrónico
- 6. Recomendaciones finales

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Comunidad

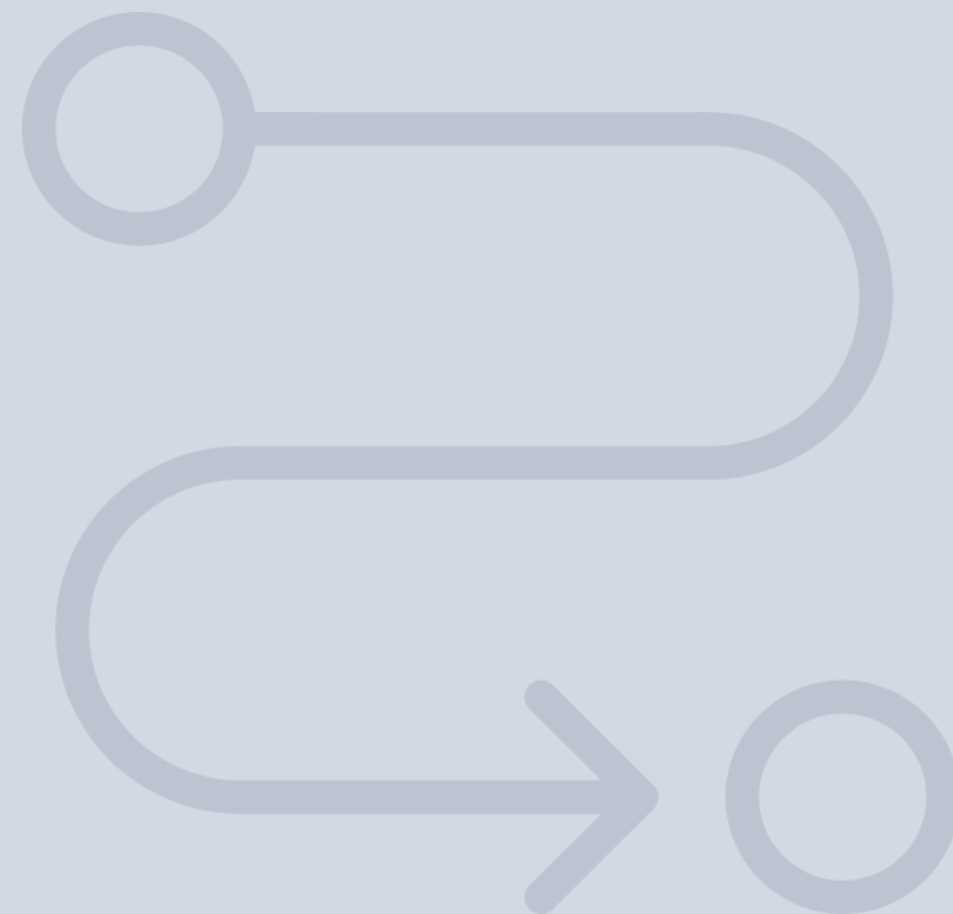
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a
nuestros alumnos
facilidades
económicas y
financieras para la
realización del pago
de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

**Beca
desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

**Beca
emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

**Beca
alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Cursos Superiores

Curso Superior en Marketing Automation y Growth
Hacking

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.