



MARKETING DIGITAL

En esta ficha podrás encontrar toda la información sobre el curso, esperamos que puedas realizarlo. Gracias por tu interés.

Información general



Fecha de inicio:
06/03/2025



Fecha de fin:
08/05/2025



Duración en meses:
2 meses y ½



Carga horaria total:
55 horas

Requisitos

Dirigido a Adultos/as y jóvenes, interesados e interesadas en adquirir una formación en: Introducción al marketing digital para el desarrollo de tareas a distancia

Se requiere:

Una PC y/o teléfono móvil que disponga del paquete Office; acceso a internet; aplicativo de videoconferencia (Zoom, Meet, otros); un conocimiento básico en el uso de dispositivos digitales e informáticos, así como del sistema operativo Windows.

Mayor de 18: Sí

Secundario completo: No

Límite de edad: No

Modalidad

A distancia virtual con tutor/a mediante la plataforma Campus Formar.

Participación asincrónica y sincrónica. A través del Aula virtual podrás acceder al material didáctico, ejercicios y clases del curso.

Duración en meses: dos meses y medio.

Carga horaria total: 55 horas.

Horario: Acceso permanente al aula todos los días durante las 24 hs. Clases grabadas. Clases virtuales sincrónicas con horario pre pautado a cargo de un/a Docente.

Lugar: Campus Formar: <https://formar.gob.ar/login/index.php>



Información de cursada

Nombre del sector: Economía del Conocimiento
Organizador: ASPESA - Asociación de Profesionales de Empresas de Servicios de Argentina.
Nombre del curso: Marketing Digital
Fecha de inicio: 6 de marzo
Fecha de fin: 8 de mayo
Jueves de 9 a 11hs
Duración en meses: 2 meses y medio
Carga horaria total: 55 horas
Teléfono/Whatsapp: 11-2766-2009/ Mail: formacionaspesa@gmail.com

Forma de inscripción: Online mediante Portal Empleo
<https://www.portalempleo.gob.ar/#bannerCapacitate>

Confirmación de la vacante: Recibirás un correo electrónico de aviso de confirmación de inscripción por parte de la Secretaría.

Recibirás un correo electrónico de aviso de confirmación de inscripción por parte de la Secretaría.

Contenidos básicos del curso:

Modalidad de dictado: 10 clases semanales sincrónicas de 2 horas cada una y 3,5 horas de tutoría de proceso de autoaprendizaje por semana.

El curso se instrumentará en aulas virtuales de la plataforma Moodle de la Secretaría de Capital Humano de la Nación que permite gestionar actividades educativas de forma en línea y de manera colaborativa.

Se propone un curso que combine actividades sincrónicas y asincrónicas, permitiendo que las y los participantes adecúen a sus horarios laborales (en caso de cuenten con un trabajo o accedan a uno durante la formación).

El curso será de autoaprendizaje, pero contará con docentes a través de videoclases, para explicar conceptos centrales, aclarar dudas y realizar actividades sincrónicas en el aula. Además, contarán con el apoyo de un/a facilitador/a que acompañe a cada participante en el seguimiento de las actividades formativas de autoaprendizaje, en Foros y Chats.

Marketing Digital	Semanas										Totales
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Aprendizaje sincrónico	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	22
Aprendizaje asincrónico	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	25
Aprendizaje autónomo		1	1	1	1	1	1	1	1		8
Dedicación Semanal	4	6	6	6	6	6	6	6	6	3	55

OBJETIVOS:

- Analizar en profundidad el ecosistema, es decir, el entorno donde se va a desempeñar como Auxiliar en Marketing Digital: internet.
- Comprender como aprovechar las ventajas y mitigar las desventajas o problemas que puedan producirse en su trabajo.
- Desarrollar las diferentes partes que debe tener un Plan de Marketing.
- Comprender la necesidad de tener una buena web donde explicar quién es su empresa, qué los hace distintos y qué pueden ofrecer.
- Entender las diferentes formas de atraer tráfico a su página web con el marketing de contenidos.
- Articular el marketing de buscadores con las redes sociales y el marketing de contenidos.
- Potenciar lo aprendido a través de herramientas que ayudan a analizar, organizar y planificar sus acciones en redes sociales.

CONTENIDOS:

Los módulos por tratar dentro del curso son los siguientes:

Módulo 1: El marketing digital

Módulo 2: Analizando internet

Módulo 3: Fundamentos del plan de marketing digital

Módulo 4: Mi plataforma de venta

Módulo 5: Las redes sociales y el marketing de contenidos

Módulo 6: Posicionamiento web

Módulo 7: Herramientas de comunicación

Módulo 8: Herramientas de medición, automatización y monitorización

Temáticas

Módulo 1: el marketing digital

Que es el Marketing digital

La Web 3.0

Marketing 3.0

Comparación del Marketing tradicional y el digital

Ventajas del Marketing digital

Las cuatro F del Marketing digital (Paul Fleming)

Canales

Módulo 2: analizando internet

El ecosistema de Internet

¿Cómo compramos en Internet?

El nuevo entorno competitivo

Las comunidades virtuales

Las principales actitudes del profesional del marketing

Módulo 3: fundamentos del plan de marketing digital

Etapas del plan de marketing digital

Análisis DAFO y el Marketing Digital

Las 7Ps del Marketing Digital

Objetivos de un plan de marketing

Análisis de la competencia

Análisis de mercado

Definición de públicos objetivos y Buyer persona

Estrategias de Marketing Digital

Inbound marketing

Desarrolla un DAFO y un esquema de Marketing MIX

Módulo 4: mi plataforma de venta

¿Cómo vender por Internet?

Hazlo sencillo

Principales plataformas y técnicas de diseño web

•

Qué es el marketing de contenido

Beneficios

El Copywriting

Plataformas CMS

Plataformas e-commerce

El contenido ¿Es el rey?

La planificación, tu arma imprescindible

Módulo 6: posicionamiento web

SMO (SOCIAL MEDIA OPTIMIZATION)

SMM (SOCIAL MEDIA MARKETING)

SEO (SEARCH ENGINE OPTIMIZATION)

Que es SEO

Finalidad del SEO

Técnicas de SEO

Técnicas obsoletas

SEM (SEARCH ENGINE MARKETING)

¿Qué es el Search Engine Marketing?

Diferencia de SEO con SEM

Ventajas y desventajas

Estrategias SEM

Principales aspectos técnicos de mi web

Pago por click, consideraciones generales

Formas de publicidad en internet

¿cómo conseguir enlaces hacia mi web?

Módulo 7: herramientas de comunicación

Email marketing

Que es el email marketing

Objetivos del email marketing

Ventajas

Procedimiento

Claves del éxito

Herramientas

Video marketing

Que es video marketing

Ventajas y potencial

Módulo 8: herramientas de medición, automatización y monitorización

¿Qué es un KPI? ¿Cómo crearlo y aplicarlo?

¿Cómo optimizar al máximo nuestra web?

Hootsuite y las herramientas de gestión y medición de las redes sociales

SEOMOZ, Semrush y otras herramientas para el SEO

Indicadores fundamentales

Indicadores específicos

PROPUESTA DE FORMACIÓN Y METODOLOGÍA DE TRABAJO

En este curso los y las participantes aprenderán las principales técnicas de Marketing: desde cómo debe estar diseñada una web para que consiga sus objetivos, cómo dinamizarla en las redes sociales o atraer tráfico mediante el posicionamiento en buscadores, así como las diferentes estrategias publicitarias que existen actualmente.

Los y las participantes desarrollarán a lo largo del curso una estrategia de Marketing digital que será presentada como trabajo final del curso.

Aprenderán cómo funciona el Marketing de los negocios en línea. Conocerán las estrategias y herramientas necesarias para vender sus productos y/o servicios en Internet y optimizar la experiencia de usuario.

El curso está diseñado con un enfoque muy práctico donde se prioriza que los y las participantes apliquen los conocimientos adquiridos desde el inicio. En caso de que cuenten con un emprendimiento, podrán transformar su negocio tradicional en un negocio en línea.


Este curso está dirigido a todas aquellas personas que quieran ampliar sus conocimientos en el área del Marketing Digital y a quienes desean aumentar la productividad de su página web o negocio en línea. No se requiere ningún tipo de conocimiento técnico adicional para la realización de este, sólo que sepa operar las herramientas básicas de internet y ofimática.




Con esta propuesta propiciaremos la incursión de los y las participantes en el autoaprendizaje o aprendizaje autónomo. En tal sentido, a través de Objetos de Aprendizaje (ODA) los y las participantes trabajarán en paralelo materiales con actividades de autoaprendizaje con acompañamiento del/la docente.

Se dictarán contenidos teóricos y se plantearán ejercicios prácticos para comprobar la incorporación de los contenidos brindados.

DEDICACIÓN

Para trabajar cada uno de los módulos (8 en total) deberán dedicar a este curso 6 horas semanales (a excepción de la primera y la última semana que serán 4 y 3 horas respectivamente). Las mismas se organizarán bajo tres modalidades:


	Actividad	Descripción	⌚
	Clase sincrónica en línea	El curso tendrá una clase sincrónica semanal donde el/la docente presentará los temas e invitará a los y las participantes a realizar actividades grupales de reflexión, exposiciones dialogadas y ejercicios de fijación de conceptos, entre otras.	2

	Trabajo colaborativo en equipos de manera asincrónica.	Las y los participantes realizarán múltiples actividades de trabajo colaborativo en pequeños equipos, utilizando las herramientas que nos brindan la WEB 2.0 y 3.0. Es fundamental desarrollar competencias transversales (Trabajo en equipo, comunicación, resolución de problemas, relación interpersonal) y de competencias digitales (operación de software colaborativos, internet, redes, etc.)	1
	Trabajo individual asíncrono	Este curso requiere trabajo individual asíncrono para poder realizar una estrategia de Marketing.	2
	Aprendizaje autónomo	El curso a través de los ODA trabajará las competencias de aprendizaje autónomo y de dominio de herramientas digitales para la formación continua. En esta instancia el docente no interviene en el proceso de evaluación ya que las mismas se realizarán mediante ejercitación SCORM, y serán de autoevaluación.	1
Total, de horas semanales de dedicación requeridas:			6

Aprobación-Certificación:

Forma de evaluación

Se requiere el 75% de asistencia y la realización del 100% de los ejercicios, completar el 100% de los materiales de autoaprendizaje y realizar el 100% de los trabajos en grupo para comprobar incorporación de conocimientos.

	Participar del 75 % de las clases sincrónicas	Completar el 100 % de los materiales de autoaprendizaje
	Realizar el 100 % de los trabajos en grupo	Materializar el 100% de los ejercicios

Aprobación

Para aprobar es necesario realizar un 75% de las actividades previstas (Foros, Ejercicios) y el Trabajo Final.

Certificación: Si completás el curso, recibirás un certificado de aprobación por parte de la Secretaría.

El mismo será digital y podrás bajarlo del Portal Empleo a los 30 días corridos después de finalizada la capacitación.

Espacios de Trabajo en los que podrás aplicar las habilidades adquiridas

Oficinas remotas en casas, espacios públicos y/o coworking, comercios y áreas servicios en general.

Ocupaciones relacionadas

Ocupaciones relacionadas a la economía del conocimiento y a al teletrabajo y trabajo a distancia en comercio y servicios.

Espacios de Trabajo

Teletrabajo, comercio y servicios en general.