



Certificado de Experto de Educación Continua en Marketing Digital 360º

Estudia en una
Universidad de
EEUU con ventajas
únicas y exclusivas,
gracias a UNIR



DURACIÓN

16 semanas



EXÁMENES EN LÍNEA



FACULTAD

Facultad de Empresa
y Comunicación



METODOLOGÍA

Docencia impartida
100% en línea



TITULACIÓN

Título propio otorgado
por la MIU City University Miami
(Florida, EEUU)



TUTOR PERSONAL Y TUTORÍAS GRUPALES



SOLICITA INFORMACIÓN

+34 941 209 743
info@unir.net

MIU City University Miami
(+1) (786) 706-5695
info@miuniversity.edu

** Para más información consulta con tu asesor*

Certificado de Experto de Educación Continua en Marketing Digital 360º

El programa en **marketing digital 360**, que se cursa **100% en línea**, te permitirá adentrarte en el nuevo marketing y las tendencias que lo rodean, obteniendo una perspectiva global de la estrategia de mercadotecnia digital.

Desde sus inicios, el Marketing Digital, no ha dejado de evolucionar. Lo que empezó con la aplicación de las técnicas tradicionales a internet, ha ido creciendo hasta contar con sus propias estrategias y herramientas. Pero para responder al actual cliente hiperconectado no basta con estrategias digitales. Se necesita un enfoque 360, que sume lo mejor de los entornos online y offline, para conectar con el consumidor por cualquier canal.

El Digital Marketing 360 Certificate propone un enfoque diferente. Responde a lo que realmente necesitan los departamentos de Marketing: una aproximación global para dominar lo digital sin olvidar los fundamentos.

Gracias al convenio entre UNIR y la MIU City University Miami, tendrás la oportunidad de poder formarte en una institución estadounidense obteniendo un certificado orientado a lo que se demanda en el mercado laboral actual.

Aprenderás a:

- Diseñar la estrategia y táctica de Mercadotecnia Digital 360, analizando los nuevos modelos de negocio, las fases críticas y las estrategias más actuales: Growth Hacking, Inbound & Outbound Marketing, Marketing de Contenidos.
- Aprender los pasos clave para diseñar un Plan de Marketing 360: segmentación del cliente, customer journey, funnel de conversión, costes, presupuestos y KPI de marketing.
- Analizar todas las técnicas y herramientas, tanto digitales como offline, que pueden utilizarse en los momentos clave de relación con el cliente: atracción, captación, activación, conversión y fidelización.
- Conocer las herramientas de automatización del marketing y el e-commerce.



Conoce la MIU City University Miami

Formación en línea o Presencial:

- MIU City University Miami es una universidad americana con sede en Miami, Florida, que ofrece cursos universitarios oficiales de grado y posgrado en modalidad en línea o presencial.

Educación e innovación:

- Se trata de una universidad dedicada a la innovación en nuevas metodologías y tecnologías para el aprendizaje y a la investigación avanzada a nivel internacional.

Títulos oficiales:

- MIU City University Miami tiene la licencia oficial del Departamento de Educación de la Florida Commission for Independent Education (CIE) y está acreditada por ACICS (Accrediting Council for Independent Colleges and Schools).

Plan de estudios

Módulo 1. ESTRATEGIA DE MARKETING 360: EL CLIENTE COMO EJE INTEGRADOR DE MARKETING DIGITAL Y TRADICIONAL

- ▶ 1: Conceptos básicos
- ▶ 2: Fase en la creación de la estrategia de Marketing
- ▶ 3: Conceptos claves antes de diseñar el Plan de Marketing

Módulo 2. PLAN DE MARKETING 360. CÓMO DISEÑAR UN PLAN QUE INCLUYA ESTRATEGIAS ONLINE Y OFFLINE

- ▶ 1. Segmentación del cliente y proceso
- ▶ 2. Definición y establecimiento de objetivos. Planificación de costes y presupuestos
- ▶ 3. KPI para medir la efectividad del plan

Módulo 3. TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL Y OFFLINE(I) ATRACCIÓN, CAPTACIÓN Y ACTIVACIÓN

- ▶ 1. Comunicación y Branding
- ▶ 2. Técnicas y herramientas de posicionamiento online
- ▶ 3. Publicidad digital y tradicional
- ▶ 4. Generación y cualificación de leads online y offline. Lead nurturing

Módulo 4. TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL Y OFFLINE (II). CON-VERSIÓN Y FIDELIZACIÓN

- ▶ 1. Conversion
- ▶ 2. Fidelización y retención
- ▶ 3. Herramientas y plataformas de Marketing Automation

Módulo 5. HERRAMIENTAS DE ANALÍTICA

- ▶ 1. Analítica de clientes: Data Driven Marketing
- ▶ 2. Analítica de marketing digital
- ▶ 3. Big Data Marketing



MIU City University Miami
info@miuniversity.edu
(+1) (786) 706-5695
141 NE 3rd Avenue, 7th Floor
Miami, FL 33132

miuniversity.edu/es | info@miuniversity.edu | (+1) (786) 706-5695



RECTORADO

Avenida de la Paz, 137
26004 Logroño
España
+34 941 210 211

DELEGACIÓN MADRID

Calle de García Martín, 21
28224 Pozuelo de Alarcón
España
+34 915 674 391

DELEGACIÓN COLOMBIA

Calle 100 # 19 – 61
Edificio Centro Empresarial 100.
Oficina 801
+571 5169659

DELEGACIÓN MÉXICO

Av. Universidad 472,
Colonia Vértiz Narvarte, Benito Juárez,
03600 Ciudad de México
+52 (55) 3683 3800

DELEGACIÓN ECUADOR

Av. República E7-123 y Martín
Carrión (esquina).
Edificio Pucará
(+593) 3931480

DELEGACIÓN PERÚ

Gabriel Chariarse, 415
San Antonio, Miraflores
Perú, Lima
(01) 496 – 8095

unir.net | +34 941 209 743