

Certificado de Educación Continua

# Marketing Digital 360°



## Duración

16 semanas



## Idioma

Inglés y español



## Programa

Certificado de  
Educación Continua



## Modalidad

100% online



## Convocatoria

Enero, mayo y septiembre



## Seguimiento

Tutor personalizado



Certificado de Educación Continua

# Marketing Digital 360°

Prepárate para ser uno de los perfiles profesionales más demandados del sector y con alta empleabilidad, actualizando tus conocimientos y aprendiendo a generar valor en el competitivo modelo de marketing dominado por la tecnología, los datos y los contenidos

Las marcas, productos, servicios y organizaciones están cada vez más orientadas al cliente y la clave es predecir sus comportamientos para dar respuesta a sus necesidades antes incluso de que las lleguen a necesitar. Esto, junto con la gran velocidad de la disrupción digital ha forzado a los canales tradicionales de marketing a dar un paso a un lado y dejar espacio a sus alternativas online (smartphones, redes sociales, email marketing, videos...).

Marketing hoy significa marketing para un mundo digital. Con el Certificado de Educación Continua en Marketing Digital 360 obtendrás una perspectiva global de la estrategia de mercadotecnia digital que responde a lo que realmente necesitan los departamentos de marketing hoy en día.

Pondrás en práctica el desarrollo del journey completo del cliente a través de las herramientas más actuales del marketing: branding, posicionamiento, publicidad online, lead nurturing, conversión, marketing automation, o big data marketing, entre otras.

## Este programa te permitirá:



Diseñar y ejecutar estrategias y tácticas de Mercadotecnia Digital 360° a partir del análisis del público objetivo, competencia, mercado, posicionamiento, ventajas competitivas, etc.



Analizar nuevos modelos de negocio, fases críticas y las estrategias más actuales como el Growth Hacking, Inbound & Outbound Marketing o el Marketing de Contenidos.



Definir pasos clave para diseñar **un Plan de Marketing 360**: segmentación del cliente, customer journey, funnel de conversión, costes, presupuestos y KPIs de marketing.



Investigar todas las técnicas y herramientas a usar en relación con el cliente, tanto digitales como offline: atracción, captación, activación, conversión y fidelización.



Conocer **las herramientas de automatización** del marketing y del e-commerce.



Entender **las herramientas de análisis y explotación de datos**: analítica de cliente a través del Data Driven, analítica de marketing digital a través de Data Platforms y Big Data Marketing.

Certificado de Educación Continua

# Plan de estudios

## Módulo 1

Conceptos Básicos

Fase en la Creación de la Estrategia de Marketing

Conceptos Claves antes de Diseñar el Plan de Marketing

## Módulo 2

Segmentación del Cliente y Proceso

Definición y Establecimiento de Objetivos.  
Planificación de Costes y Presupuestos

KPIs para Medir la Efectividad del Plan

## Módulo 3

Comunicación y Branding

Técnicas y Herramientas de Posicionamiento Online

Publicidad Digital y Tradicional

Generación y Cualificación de Leads Online y Offline.  
Lead Nurturing

## Módulo 4

Conversión

Fidelización y Retención

Lead Nurturing

Herramientas y Plataformas de Marketing Automation

## Módulo 5

Analítica de Clientes: Data Driven Marketing

Analítica de Marketing Digital

Big Data Marketing

## Metodología 100% online



Metodología del grupo Proeduca, líder en educación online.



**100% online.**  
Estudia dónde y cuando quieras.



Clases en directo, actividades en línea y gran cantidad de contenido y recursos que facilitan tu aprendizaje.



Seguimiento personalizado de un tutor personal que te acompaña a lo largo del programa.



100% online



Clases en directo



Tutor personal



miuniversity.edu

**Infórmate:**

admissions@miuniversity.edu

+34 941 209 743