

## Aprende a comunicar y vender en tu negocio a través de las RRSS

Tenemos la sensación de que todo se ha vuelto digital y no todos estamos preparados para enfrentarnos a ellos. Además las circunstancias nos han demostrado que nos podemos valer de los medios digitales para ampliar nuestra facturación mensual con tan solo pequeños cambios. Con esta jornada aprenderás los conceptos básicos que te llevarán a moverte en el mundo del marketing digital como alguien con criterio. En esta jornada vamos a aprender los diferentes tipos de marketing, cuáles son sus principales herramientas y plataformas. Qué herramientas te van a ayudar a sostener tus estrategias de marketing digital, las características de los buenos contenidos para redes sociales y buenas prácticas de seguridad para la administración de nuestra audiencia. ¡Lánzate al mundo digital seguro de hacerlo de la forma correcta!

Jornada organizada por la Oficina Acelera Pyme de la Cámara de Comercio de Madrid, financiada por Fondos FEDER (Unión Europea), en colaboración con la Cámara de España y Red.es.

**Dirigido a:** Este curso va dirigido a empresas, pymes

### Objetivos generales:

El objetivo del programa es proveer de las herramientas básicas del marketing digital para que el participante se pueda mover libremente en el mundo online entendiendo las reglas del juego. Aprenderemos a generar una estrategia coherente y eficiente para lograr objetivos de ventas, fidelización y retención de clientes. Así como el conocimiento de las diferentes redes sociales y la publicidad online.

### Competencias:

1. Aprender qué técnicas de marketing digital necesita tu negocio
2. Conocer los elementos básicos del marketing digital
3. Ser capaz de generar estrategias 360º rentables a través de los medios digitales
4. Entender y optimizar los canales de ventas en rr.ss.
5. Aprender a obtener tráfico y alcance en internet
6. Obtener respuesta e interacción por parte de la audiencia

7. Entender cómo generar ventas y conversiones en internet
8. Conocer a tu público y aprender a hablarle de la forma correcta
9. Aprender a distribuir inteligentemente un presupuesto digital
10. Fidelizar y retener a los clientes gracias al medio digital

## **AGENDA**

15 de Diciembre del 2021 de 16h a 18h

Lugar: Centro Municipal Beatriz Galindo, c/ Charcones 9, Navalcarnero

**16:00 Bienvenida**

Paulino Paniagua Salado, Técnico Oficina Acelera Pyme

**16:15 Presentación Oficina Acelera Pyme**

**16:20 Acciones de dinamización, crecimiento, alcance y engagement**

Raquel Carrera

<p><b>Módulo I LA NUEVA ERA DIGITAL</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Una nueva era para el marketing.</li> <li>2. Inbound vs Outbound marketing</li> <li>3. Social Selling, las nuevas herramientas de ventas</li> </ol> <p><b>Módulo II INBOUND</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El marketing de contenidos. Qué y para qué.</li> <li>2. Generación de contenidos de calidad</li> <li>3. Los canales. Breve introducción a las redes sociales.</li> <li>4. ¿Qué canales voy a utilizar? ¿Por qué? ¿Para qué?</li> </ol>	<p><b>Módulo III OUTBOUT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los canales. Breve introducción al marketing más tradicional en clave digital</li> <li>2. Google Adwords</li> <li>3. Facebook Ads (e Instagram Ads)</li> </ol> <p><b>Módulo IV SOCIAL SELLING</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Qué esto de vender en medios sociales?</li> <li>2. Un nuevo paradigma</li> <li>3. Una nueva metodología</li> <li>4. Estrategia y marca personal.</li> </ol>
--	---

**17:45 Preguntas y resolución de dudas**

**18:00 Clausura**

