



PLAN DE FORMACIÓN TELEFORMACIÓN



ASOCIACION ESPAÑOLA
DE FRANQUICIADORES



En colaboración con:

ESCUELA SUPERIOR
DE FORMACIÓN

Formar para transformar

CURSO	DURACIÓN	FECHA	IMPORTE
COMMUNITY MANAGER Y COMUNICACIÓN CORPORATIVA	20 horas	16 de marzo a 29 de abril	150 €**
E-COMMERCE CÓMO CREAR TU NEGOCIO ONLINE	20 horas	8 de abril a 27 de mayo	150 €**
MARKETING DE BUSCADORES SEO Y SEM	20 horas	27 de abril a 10 de junio	150 €**
E-MAIL MARKETING	10 horas	11 de mayo a 17 de junio	100 €**

**** Precio para asociados AEF**

2 inscripciones, 10% Descuento

3 inscripciones, 20% Descuento

4 y más inscripciones, 30% Descuento

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

91 593 2400

CINCO RAZONES PARA PARTICIPAR

- 1) Adaptar a las organizaciones y a las personas a las nuevas tecnologías y canales de venta.
- 2) Aumentar la ventaja competitiva de las organizaciones.
- 3) Mejorar la productividad, la competitividad y la rentabilidad.
- 4) Incrementa la calidad de los productos y servicios.
- 5) Potenciar competencias clave para mejorar el desempeño profesional.



COMMUNITY MANAGER Y COMUNICACIÓN CORPORATIVA



20 horas

16 de marzo a 29 de abril de 2021



ESCUELA SUPERIOR
DE FORMACIÓN

OBJETIVOS:

- El objetivo principal de este curso es que el alumno adquiera los conocimientos necesarios para actuar como Community Manager realizando una gestión de la comunidad virtual con excelencia.
- Aprender y reflexionar sobre las tareas que debe realizar.
- Conocer los pasos para diseñar un plan de comunicación online.
- Desarrollar estrategias para gestionar eficientemente la reputación online de la marca.

CONTENIDOS:

1. Las Comunidades Virtuales
2. Community Manager
3. Medir la Actividad de mi Red Social
4. Diferencia entre SMM y CM
5. Las 7 "C" del Community Management
6. Herramientas esenciales del Community Manager
7. Qué y cómo abrir una cuenta de Hootsuite
8. Cómo compartir o programar contenido
9. Cómo interactuar utilizando las redes sociales
10. Cómo crear un informe para analizar los datos
11. Administradores de múltiples perfiles en redes sociales
12. Herramientas analíticas
13. Sindicación de Contenidos
14. Plan de Comunicación On Line
15. Ventajas y Desventajas de elegir buenas palabras clave
16. Cómo elegir las mejores palabras claves (Keyword)
17. Elaboración de planes óptimos
18. Reputación de una marca y cómo gestionar una crisis de reputación online

INSCRIPCIÓN

150 €* + 21 %IVA

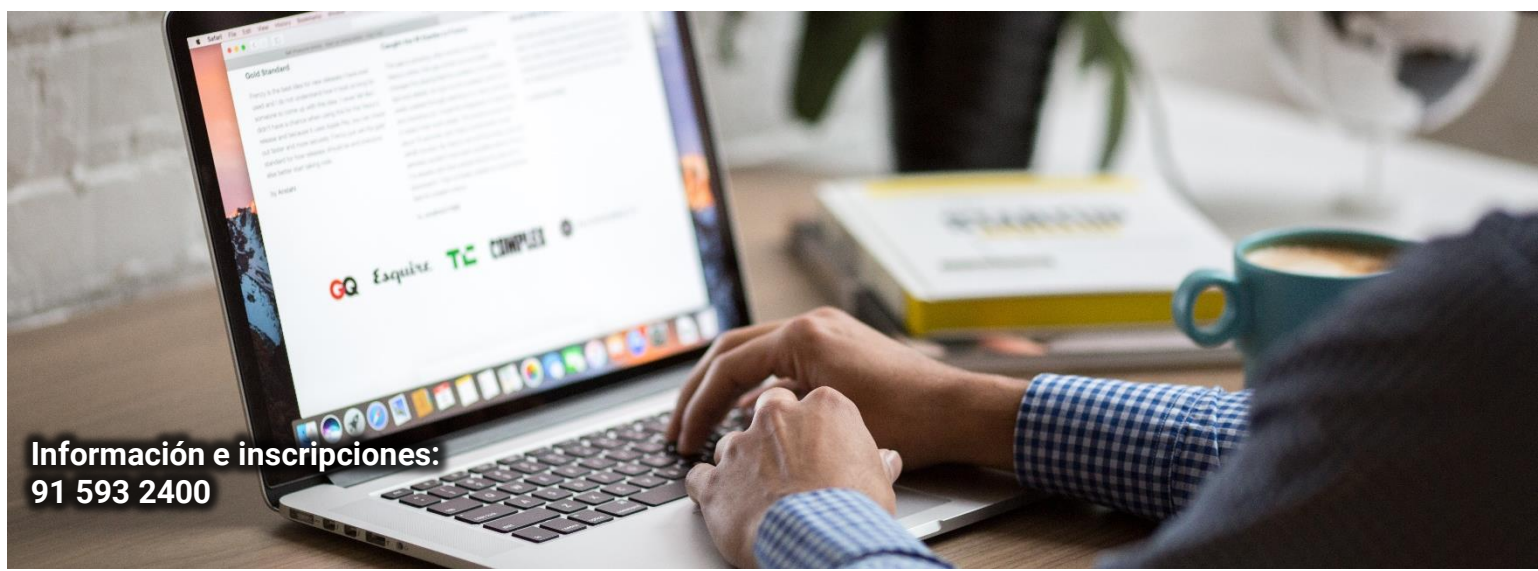
2 inscripciones, 10% Descuento

3 inscripciones, 20% Descuento

4 inscripciones, 30% Descuento

* Precio para asociados AEF

Información e inscripciones:
91 593 2400



E-COMMERCE CÓMO CREAR TU NEGOCIO ONLINE



20 horas

8 de abril a 27 de mayo de 2021



OBJETIVOS:

- Conocer los elementos necesarios para crear un negocio online.
- Descubrir los beneficios del ecommerce.
- Adquirir los conocimientos indispensables para vender con éxito en internet.

CONTENIDOS:

1. Qué es el comercio electrónico
2. Modelos de Negocio B2C
3. Tipos de mercados B2B
4. Cómo montar un negocio virtual
5. Organización de los contenidos de producto en la tienda virtual
6. ¿Cuáles son los objetivos de la tienda virtual?
7. Fases proceso de construcción de un sitio web
8. Escaparate o storefront
9. Cómo conseguir que nuestros productos llamen la atención de nuestros clientes
10. Contenidos multimedia
11. Trastienda o backoffice
12. Distribución
13. Qué debemos medir en una Tienda Virtual
14. Estándares de seguridad y medios de pago
15. Carrito de compra y tpv virtual
16. Cómo funciona el TPV virtual
17. Factores de éxito para vender en internet
18. Logística del ecommerce
19. Objetivos de la Logística
20. Atención al cliente
21. Gestión del almacén
22. Rotación y optimización de inventarios
23. Venta en Amazon

INSCRIPCIÓN

150 €* + 21 %IVA

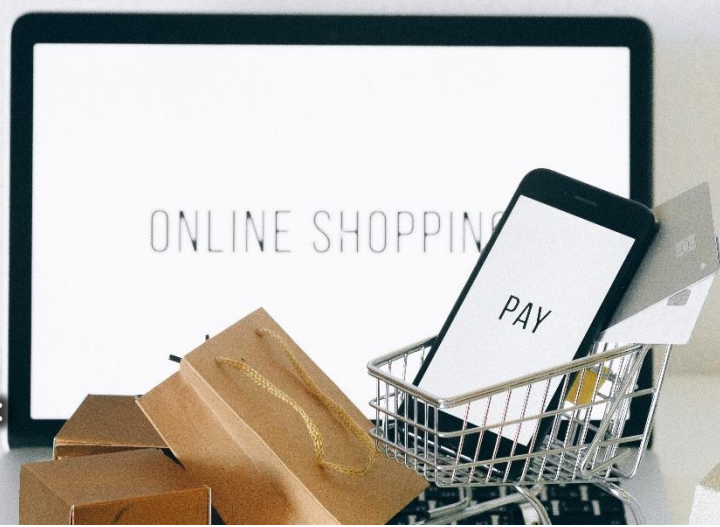
2 inscripciones, 10% Descuento

3 inscripciones, 20% Descuento

4 inscripciones, 30% Descuento

* Precio para asociados AEF

Información e inscripciones:
91 593 2400



MARKETING DE BUSCADORES SEO Y SEM



20 horas

27 de abril a 10 de junio de 2021



ESCUELA SUPERIOR
DE FORMACIÓN

OBJETIVOS:

- Conocer qué es el SEO y porqué es tan importante en marketing digital.
- Conocerá qué es el Black Hat SEO y el White Hat SEO
- Adquirirá conocimientos sobre técnicas efectivas para hacer visible un sitio web y cómo mejorar las búsquedas.
- Conocerá las herramientas y recursos más eficaces para las tareas dentro del SEO.
- Conocerá el factor de posicionamiento en elementos como imágenes y vídeos.
- Conocer qué es el SEM con sus ventajas y desventajas.

CONTENIDOS:

MARKETING DE BUSCADORES: SEO

- Qué es y cómo funciona el marketing de buscadores.
- El proceso de indexación.
- Cómo funciona un buscador: palabras o expresiones clave.
- SEO: popularidad de la página. White hat SEO y Black hat SEO.
- Link Building, Long Tail & Stemming.
- Páginas estáticas vs páginas dinámicas.
- Cómo funciona el algoritmo de Google.
- Densidad de página y densidad de keyword.
- Posicionamiento en Google My Business.
- Errores que pueden empeorar el SEO de tu sitio web o blog.
- Ventajas y desventajas del SEO.

MARKETING DE BUSCADORES: SEM

- SEM y Google Adwords
- Ventajas y desventajas del SEM.
- Cómo funciona el SEM.
- Google Adwords.
- ¿Cómo determina Google qué anuncios mostrar?
- ¿Cuál es el presupuesto mínimo para hacer publicidad online en Google?
- Los diferentes tipos de campañas.
- Compra de palabras clave y SEM.
- Posicionamiento publicitario y pago por clic.
- Selección de palabras clave.
- Los leads.

INSCRIPCIÓN

150 €* + 21 %IVA

2 inscripciones, 10% Descuento

3 inscripciones, 20% Descuento

4 inscripciones, 30% Descuento

* Precio para asociados AEF

Información e inscripciones:
91 593 2400



E-MAIL MARKETING

10 horas

11 de mayo a 17 de junio de 2021



ESCUELA SUPERIOR
DE FORMACIÓN

OBJETIVOS:

- Conocer cómo realizar una estrategia eficaz de email marketing a fin de mejorar las comunicaciones de la empresa, fidelizar a los clientes o aumentar las ventas, entre otros objetivos.
- Planificar campañas, lanzarlas y saber interpretar el impacto del envío a través de los indicadores de resultados.
- Saber redactar asuntos y textos efectivos para obtener los mejores resultados posibles.

CONTENIDOS:

1. Por qué el email marketing es esencial para el crecimiento de una empresa
2. Email-Marketing.
3. Construcción de una base de datos propia.
4. Qué es el engagement en Email Marketing y cómo potenciarlo.
5. Cómo optimizar la web para ganar suscriptores.
6. 3 fases a tener en cuenta y qué contenidos enviar en cuenta.
7. Cómo escribir asuntos que generen apertura del email.
8. Trucos para mailing.
9. Cómo diseñar una estrategia de email marketing que arroje resultados reales.
10. Cómo realizar envíos de e-mail.
11. Conseguir contactos y bases de datos para campañas de e-mail marketing.
12. Cómo vender con email marketing.

INSCRIPCIÓN

95 €* + 21 %IVA

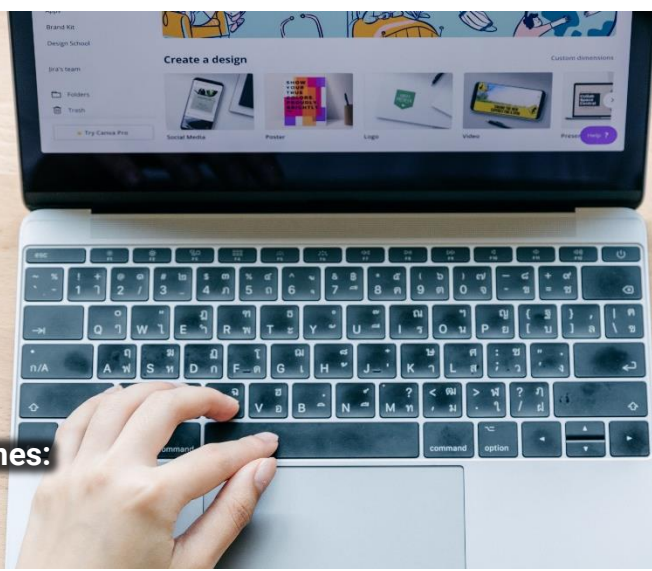
2 inscripciones, 10% Descuento

3 inscripciones, 20% Descuento

4 inscripciones, 30% Descuento

* Precio para asociados AEF

Información e inscripciones:
91 593 2400



FICHA DE INSCRIPCIÓN

CURSO

Datos del participante

Nombre : Apellidos:
DNI: E-mail:
Teléfono de contacto: * Para más participantes contactar con agarzon@cesi-iberia.com

Datos empresa

Razón social: CIF:
Dirección: Localidad:
Provincia: Código Postal:
Teléfono de contacto:

** INDICAR CORREO ELECTRÓNICO PARA REMITIR FACTURA:

Forma de pago

Transferencia a DEUTSCHE BANK (C/ Ferraz 64 - Madrid) Nº Cuenta: ES47 0019 0033 10 4010022902

, a / / de 2021

Firma:

Cumplimentar y enviar a **cesi iberia, S.A.** a agarzon@cesi-iberia.com

PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

De acuerdo con la normativa de protección de datos personales, le informamos que el Responsable del tratamiento es CESI IBERIA, S.A.U. (en adelante "CESI IBERIA") con CIF A-79221651. Datos de contacto: c/ Conde de Serrallo nº 4, 28029 - Madrid, correo electrónico info@cesi-iberia.com y teléfono 91 593 24 00.

CESI IBERIA, como responsable del tratamiento, informa al interesado que los datos personales facilitados son recogidos con la finalidad de gestionar el servicio contratado, las tareas administrativas del citado servicio, así como de remitirle información de nuestros servicios y difundir nuestra actividad. Los datos personales proporcionados se conservarán mientras se mantenga la relación contractual, y una vez finalice la citada relación se mantendrán bloqueados 10 años, antes de su destrucción. Le informamos de que sus datos no serán comunicados, salvo las cesiones obligadas por Ley. La base legal para el tratamiento de sus datos es el interés legítimo de CESI IBERIA y el consentimiento expreso del interesado.

El interesado puede ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación, oposición, limitación y portabilidad de sus datos mediante correo electrónico a la dirección datos@cesi-iberia.com, poniendo en el asunto la referencia "Protección de Datos" y acompañando la solicitud una copia del DNI o documento de identificación equivalente. Si considera que sus derechos no se han atendido adecuadamente, tiene derecho a presentar una reclamación ante la Agencia Española de Protección de Datos.

Solicitamos su autorización para realizar los siguientes tratamientos. (En caso de autorizar el tratamiento marque la casilla correspondiente):

- ☐ Ofrecerle productos y/o servicios relacionados con los solicitados y fidelizarle como cliente.
- ☐ Captación, grabación y uso de mi imagen tomada en las aulas, así como en el resto del centro para su difusión en la página web, newsletters, redes sociales, memorias, etc. de CESI IBERIA o de terceros con la finalidad de difusión de nuestras actividades y servicios.

Fdo.

(Nombre y apellidos del interesado)

En a de de 2021