

Cursos Superiores

Curso Superior en Inbound Marketing



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso Superior en Inbound Marketing

1. Sobre Inesem
2. Curso Superior en Inbound Marketing

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientacion
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso Superior en Inbound Marketing



DURACIÓN	200
PRECIO	460 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Cursos Superiores

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”

Resumen

El presente CURSO SUPERIOR DE INBOUND MARKETING ofrece una formación especializada en la materia. Si trabaja en el entorno del marketing digital y desea conocer las características fundamentales del inbound Marketing este es su momento, con el Curso de Inbound Marketing podrá adquirir los conocimientos necesarios para desenvolverse profesionalmente en este entorno. El Inbound Marketing consiste en hacer que el usuario sea el que encuentra a la marca, realizando diferentes estrategias para conseguirlo, al contrario que la publicidad que puede llegar a interrumpir y perseguir al cliente.

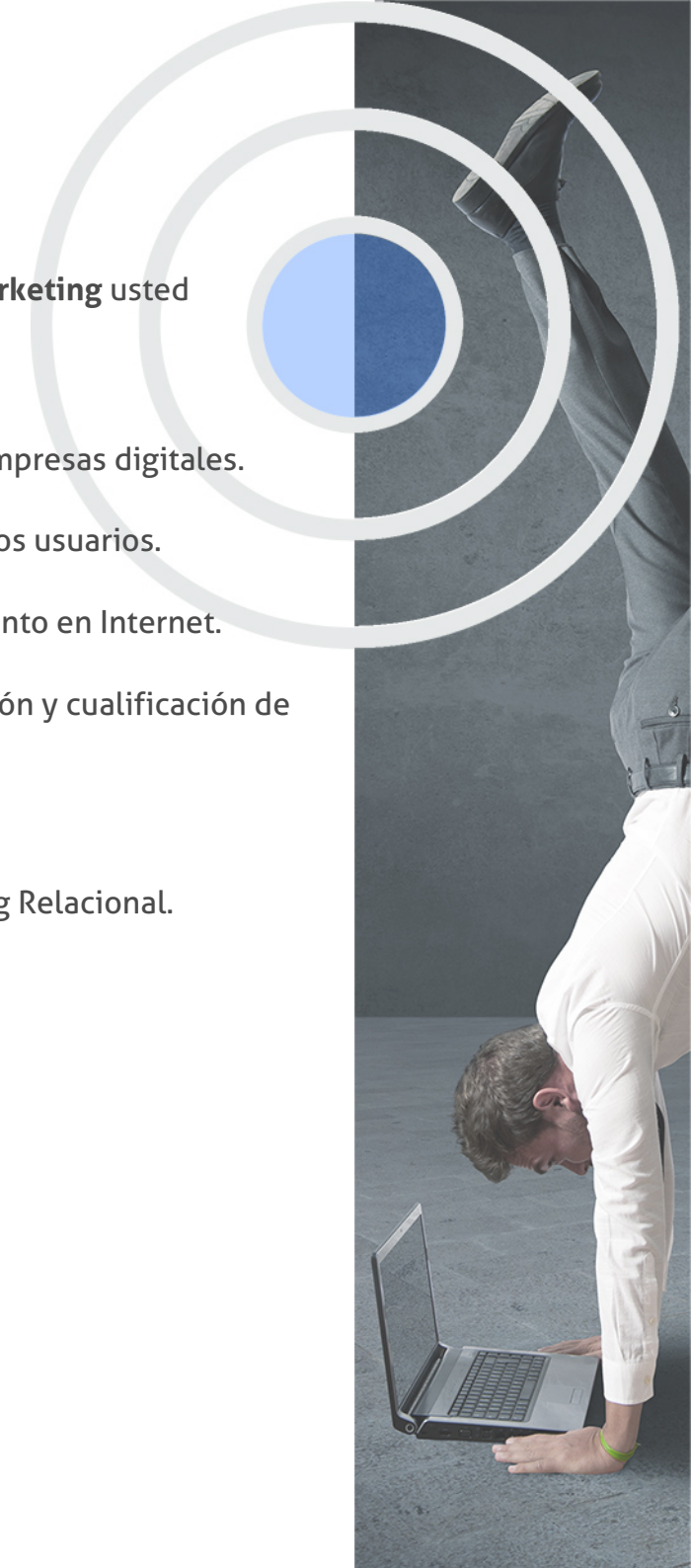
A quién va dirigido

Este Curso Superior de Inbound Marketing Online está dirigido a estudiantes y titulados/as en Marketing, Publicidad o estudios afines que quieran orientar su carrera laboral a este entorno, así como a profesionales del marketing que deseen ampliar sus conocimientos y especializarse en estrategia de Inbound Marketing.

Objetivos

Con el Cursos Superiores **Curso Superior en Inbound Marketing** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer la importancia del marketing mix en las empresas digitales.
- Adaptar las estrategias a los comportamientos de los usuarios.
- Desarrollar estrategias de Branding y posicionamiento en Internet.
- Realizar la planificación de estrategias de generación y cualificación de leads.
- Realizar la analítica web y seo.
- Realizar la optimización en la gestión del Marketing Relacional.





¿Y, después?

Para qué te prepara

Con el Curso Superior de Inbound Marketing Online aprenderás las variables que inciden en el comportamiento del usuario en internet y a realizar una estrategia de branding. Serás capaz de diseñar un plan de marketing digital que capte usuarios y crea fidelización. Dominarás las herramientas de inbound marketing como posicionamiento SEO, email marketing, video marketing, marketing de contenidos, etc. Podrás realizar estrategias en RRSS y mucho más.

Salidas Laborales

Gracias a la realización del Curso Superior de Inbound Marketing Online estarás capacitado para desempeñar tu carrera laboral en el mundo digital, abriéndote las puertas de puestos como estrategia de inbound marketing, consultor freelancer o en una agencia, jefe de equipos digital marketers, etc.

¿Por qué elegir INESEM?

El alumno es el protagonista

01

Nuestro modelo de aprendizaje se adapta a las necesidades del alumno, quién decide cómo realizar el proceso de aprendizaje a través de itinerarios formativos que permiten trabajar de forma autónoma y flexible.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedosa, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

02

Empleabilidad y desarrollo profesional



03

Ofrecemos el contenido más actual y novedosa, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

INESEM Orienta

Ofrecemos una asistencia complementaria y personalizada que impulsa la carrera de nuestros alumnos a través de nuestro Servicio de Orientación de Carrera Profesional permitiendo la mejora de competencias profesionales mediante programas específicos.



04

Facilidades Económicas y Financieras



05

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades para la realización del pago de matrículas 100% sin intereses así como un sistema de Becas para facilitar el acceso a nuestra formación.



PROGRAMA ACADEMICO

Curso Superior en Inbound Marketing

Módulo 1. **Estrategia de inbound marketing**

Módulo 2. **Posicionamiento y visibilidad: seo**

Módulo 3. **Social media strategy**

Módulo 1.

Estrategia de inbound marketing

Unidad didáctica 1.

Introducción al inbound marketing

- 1. ¿Qué es el Inbound Marketing?
- 2. Marketing de Contenidos
- 3. Marketing viral
- 4. Video Marketing
- 5. Reputación online

Unidad didáctica 2.

Fase de atracción

- 1. Sistema de Gestión de contenidos CSM
- 2. Los blogs Wordpress
- 3. Posicionamiento SEO
- 4. Social Media

Unidad didáctica 3.

Fase de conversión

- 1. Formularios
- 2. Call to action
- 3. Landing Pages

Unidad didáctica 4.

Fase de cierre

- 1. Marketing Relacional
- 2. Gestión de relaciones con los clientes CRM
- 3. Email marketing

Unidad didáctica 5.

Fase de deleite

- 1. Encuestas
- 2. Contenido inteligente
- 3. Monitorización Social

Módulo 2.

Posicionamiento y visibilidad: seo

Unidad didáctica 1.

Introducción al seo

1. Importancia del SEO
2. Funcionamiento de los buscadores
3. Google: algoritmos y actualizaciones
4. Cómo salir de una penalización en Google
5. Estrategia SEO

Unidad didáctica 2.

Keyword research

1. Introducción
2. Tipo de Keywords
3. SEMrush
4. Sistrix
5. LongTail y Voice Search: AnswerThePublic
6. Herramientas gratuitas
7. Extensiones para Chrome

Unidad didáctica 3.

Arquitectura del sitio web

1. Estructura de una web
2. Optimización de Etiquetas Meta: Screaming Frog SEO Spider
3. Enlazado interno
4. Sitemap.xml
5. Archivo Robot.txt
6. Optimización multimedia
7. Accelerated Mobile Pages- AMP
8. Google Search Console
9. SEO en HTML, CSS y Java Script
10. Extensiones para Chrome
11. Migraciones

Unidad didáctica 4.

Análisis de los metadatos- screaming frog

1. Etiquetas meta name
2. Etiqueta meta description
3. Etiqueta meta Keyword
4. Etiqueta meta Robots
5. Etiqueta meta viewport
6. Etiqueta meta nosnippet
7. etiqueta meta http-equiv
8. Etiqueta Title

Unidad didáctica 5.

Usabilidad y experiencia de usuario- ux

1. Introducción
2. Principios de experiencia de usuario
3. Experiencia de usuario y dispositivos
4. Métricas y KPI´s
5. Proceso de diseño UX
6. Tendencias en UX
7. Orientaciones de diseño web y dispositivos

Unidad didáctica 6.

Auditoria on page

1. Auditoria de indexabilidad
2. Velocidad de carga de la web (WPO) y renderizado
3. Monitorización de marca
4. Análisis y planificación del posicionamiento orgánico
5. Códigos de estado y Protocolo
6. Análisis Log

Unidad didáctica 7.

Importancia de los enlaces en seo

1. Backlinks
2. Consideraciones de los enlaces entrantes
3. Análisis de enlaces: SEMrush, Ahrefs y Screaming Frog

Unidad didáctica 8.

Linkbuilding

1. Introducción al linkbuilding
2. Principales técnicas de linkbuilding
3. Estrategia de linbuilding natural
4. Linkbuilding con Ahrefs
5. Auditoria Off- Page

Unidad didáctica 9.

Linkbaiting

- 1. Introducción al linkbaiting
- 2. Directorios
- 3. Blog, foros y redes sociales
- 4. Storytelling
- 5. Marketing viral

Módulo 3.

Social media strategy

Unidad didáctica 1.

Ecosistema 20 y social media

- 1. Definición de la Web 2.0
- 2. Tipos de redes sociales
- 3. Importancia actual del social media
- 4. El prosumer
- 5. Marketing viral

Unidad didáctica 2.

La figura del comunity manager

- 1. ¿Qué es un Community Manager y de qué se encarga?
- 2. Habilidades, aptitudes y actitudes de un Community Manager
- 3. Funciones y responsabilidades de un Community Manager
- 4. Los objetivos de un Community Manager
- 5. Tipos de Community Manager

Unidad didáctica 3.

Facebook, twitter y linkedin

- 1. Red social generalista: Facebook
- 2. 2.Microblogging: Twitter
- 3. 3.La red social de los profesionales y reclutamiento:LinkedIn

Unidad didáctica 4.

Youtube, instagram y pinterest

- 1. El poder del vídeo: Youtube
- 2. Imagen y branding: Instagram
- 3. Red de nicho: Pinterest

Unidad didáctica 5.

Social media plan

- 1. Elección de canales
- 2. Planificación de la estrategia
- 3. NIDAD DIDÁCTICA 6. ATENCIÓN AL CLIENTE EN SOCIAL MEDIA
- 4. Social Listening
- 5. Uso de chatbots en Facebook Messenger
- 6. Instagram Direct y gestión de comentarios
- 7. Twitter como canal de atención al cliente

Unidad didáctica 7.

Blogging y wordpress

- 1. Definición y funciones del blog
- 2. Sistema de gestión de contenidos o CMS: Wordpress
- 3. Configuración inicial de Wordpress
- 4. Páginas de WordPress
- 5. Diseño del blog
- 6. Publicación de contenidos
- 7. Gestión de comentarios
- 8. Plugins par aoptimizar el SEO

Unidad didáctica 8.

Social media optimization: herramientas para acciones de smo

- 1. Herramientas básicas
- 2. Herramientas de gestión
- 3. Herramientas de multiposting
- 4. Herramientas de gestión integral
- 5. Herramientas de monitorizacion integral

Unidad didáctica 9.

Introducción al copywriting

- 1. ¿Qué es el copywriting?
- 2. Conectar, emocionar y convencer
- 3. Principales técnicas de copywriting
- 4. SEO para Copywriting
- 5. La importancia de los títulos

Unidad didáctica 10.

Analítica en social media

- 1. Facebook Insights
- 2. Estadísticas de Instagram
- 3. Twitter Analytics
- 4. Analítica en LinkedIn
- 5. Youtube Analytics

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Comunidad

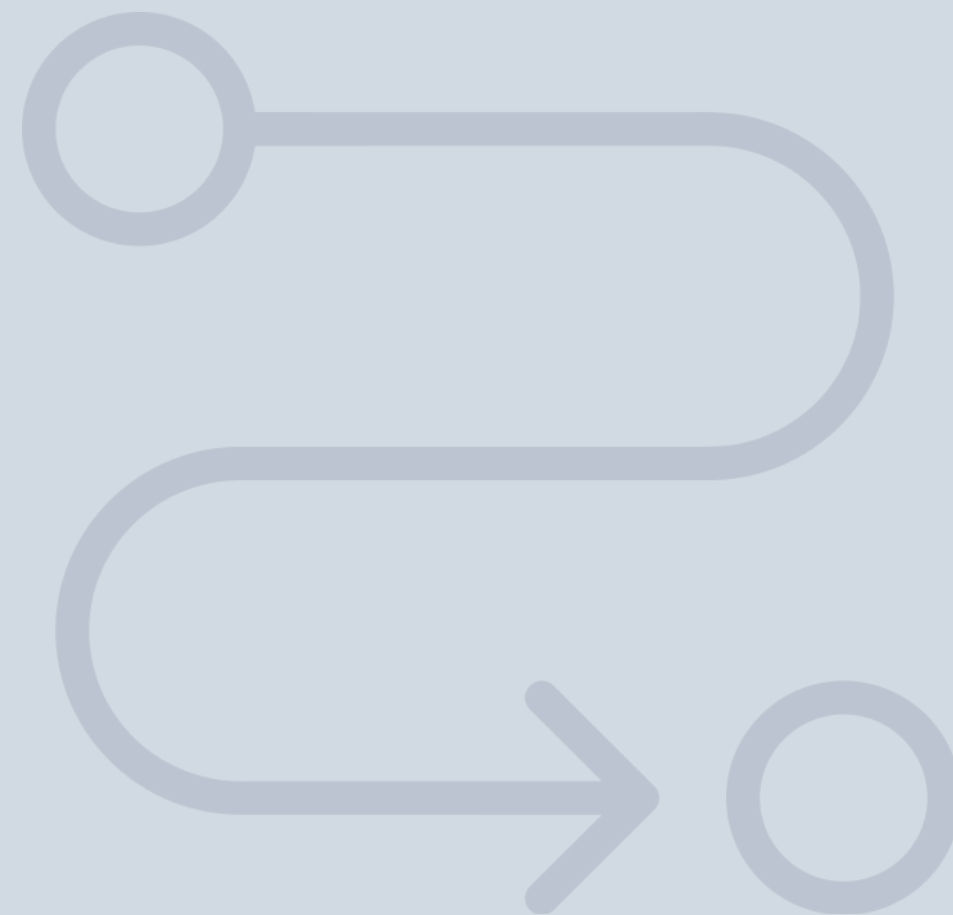
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.



A photograph of three students in a classroom setting. Two female students in the foreground are looking at a laptop screen and smiling. A male student is visible in the background, also looking at a screen.

SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a
nuestros alumnos
facilidades
económicas y
financieras para la
realización del pago
de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

**Beca
desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

**Beca
emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

**Beca
alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Cursos Superiores

Curso Superior en Inbound Marketing

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.