



Curso de Community Manager

(80 horas - 8 semanas)



Curso de Community Manager

En Vértice Institute, conscientes de la necesidad de progreso y evolución de la sociedad actual, hemos desarrollado unos programas formativos adaptados a aquellos alumnos que quieran prepararse para incorporar en su perfil la adquisición de nuevos conocimientos o el reciclaje de los ya existentes, con el fin de alcanzar una meta personal o satisfacer una necesidad profesional.

El sistema de aprendizaje de todos nuestros cursos de formación se realiza a través de metodología online. El alumno contará con un temario actual y completo, fácilmente comprensible y con una clara vocación práctica. La evaluación perseguirá la asimilación correcta y de aplicabilidad real a través de diferentes recursos didácticos disponibles en el intuitivo y ameno campus virtual 3D.

Por otra parte, el alumnado obtendrá un seguimiento periódico y una atención de dudas permanente y personalizada a través del sistema de tutorías (vía campus virtual, telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos. El claustro docente se compone de expertos procedentes tanto del mundo profesional como académico y con una dilatada experiencia en cada área de conocimiento.

Por tanto, la calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, terminan de conformar el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad su objetivo marcado.

Destinatarios

Trabajadores y Desempleados

Objetivos

- Aprender cómo funciona una red social.
- Identificar las redes sociales más utilizadas.
- Adquirir conocimientos para implementar el marketing y la venta dentro de una red social.
- Conocer cómo es la figura de los diferentes profesionales de la web 2.0.

Programa

Capítulo 1. Características de las redes sociales

Qué son las redes sociales

Breve descripción de las redes sociales más populares

Linkedin, Twitter, Facebook, Myspace , Tuenti, Foursquare, Google +

Redes sociales en china

Herramientas y servicios que facilitan el trabajo en las Redes sociales

La revolución solomo y los interputers

Capítulo 2. Transformación del marketing y de la comunicación con los clientes

El cliente, hoy más que nunca, es el rey

Nuevos retos para la comunicación con los clientes

La orientación total hacia el cliente del marketing de adquisición al marketing de retención
La importancia del marketing viral
Marketing directo y marketing relacional
Marketing emocional
Permission marketing
El marketing one-to-one
Las nuevas reglas del marketing en las redes sociales
Del marketing de la interrupción al marketing de la conversación
Del marketing de la conversación al marketing del compromiso
Inbound marketing y outbound marketing Social media optimization (SMO)

Capítulo 3. Facebook como nuevo canal de comunicación con los clientes Introducción

Presencia a través de una página profesional en facebook
Control de las visitas a una página en facebook
Campañas de publicidad en facebook cómo conseguir usuarios comprometidos (user engagement).
Integración de facebook con el mundo real.

Capítulo 4. El comercio social y las tiendas dentro de facebook

El comercio social (social commerce)
Las tiendas dentro de facebook
Los social games y el comercio de bienes virtuales.

Capítulo 5. Twitter como nueva herramienta de comunicación

Introducción
Campañas de comunicación basadas en Twitter
Publicidad en Twitter
Monitorización y reacción ante las opiniones de los clientes.

Capítulo 6. LinkedIn y el networking profesional

LinkedIn y el networking entre profesionales.
LinkedIn como nueva plataforma publicitaria
Búsqueda de empleo y selección de personal a través del linkedin
Otras redes sociales del networking profesional

Capítulo 7. Foursquare y el marketing de proximidad

Grítelo a los cuatro vientos con foursquare
Como funciona foursquare
Recompensas emocionales
Qué supone foursquare para su empresa
Foursquare y el marketing de guerrilla
Redes sociales alternativas al foursquare
El riesgo de introducir transparencia
De foursquare a proximity marketing

Capítulo 8. Medición de la reputación en redes sociales

Sentiment analysis
Monitorización de la reputación corporativa
Monitorización de la reputación personal
Social media command center

Capítulo 9. Redes sociales temáticas para innovar y cocrear

Cómo son los cliente del siglo XXI

Qué se entiende por cocreación

Redes sociales temática para cocrear con clientes

Herramientas on-line para cocrear con clientes.

Redes sociales temáticas de open innovation

Capítulo 10. Redes sociales temáticas para marketing y ventas

Redes sociales temáticas para la prescripción de productos

Redes sociales de máquinas.

Capítulo 11. Redes sociales temáticas para producción

Crowdsourcing para operaciones

Redes de talento para externalización de operaciones.

Capítulo 12. Los nuevos perfiles profesionales de la web 2.0

Director de marketing relacional

Community Manager

Social media manager

Otros puestos de la web 2.0

Organización del social media command center.

Capítulo 13. Privacidad y seguridad en redes sociales.

Seguridad en las redes sociales

Secuestro de cuentas y suplantación de la identidad

Protección de datos de carácter personal

Protección del derecho al honor y la intimidad

Spam en las redes sociales

Programación de virus y otros contenidos dañinos

Casos de scam y de likejacking en facebook

Otros riesgos a tener en cuenta.

Peligros de publicar datos reales en redes sociales

Herramientas de seguridad en redes sociales.

Configuración segura de facebook y twitter.

Protección de la privacidad de los menores

Control del uso de redes sociales en las empresas y organizaciones.

Observaciones

1 y 15 de cada mes

Metodología

Vértice Institute pone a disposición de sus alumnos **un nuevo modelo de formación**, la formación **ONROOM**, un concepto propio e innovador donde gracias al uso de las nuevas tecnologías de la comunicación, **ya no es necesario desplazarse para asistir a clase.**

Los alumnos podrán visualizar cuantas veces quieran las **clases magistrales impartidas por los docentes** y todo ello desde el lugar que ellos elijan a través de su ordenador o incluso dispositivo

móvil.

Con ello, evitamos los desplazamientos innecesarios de la formación tradicional, algo que no sólo repercute en la **comodidad y flexibilidad para realizar el programa formativo** sino que abarata considerablemente los costes, lo que finalmente deriva en un **precio mucho más asequible**.

Todo este sistema ONROOM permite crear un **entorno de aprendizaje activo, próximo y participativo** al que el alumno accede a través de **Campus Vértice**, plataforma virtual en 3D que combina los **beneficios del sistema online con las ventajas** didácticas de elementos propios de la **presencialidad** (presentaciones, ejercicios, resolución de dudas, etc.)

A través de Campus Vértice, el alumno tendrá acceso a los siguientes **elementos pedagógicos** como parte de su proceso formativo:

- **Videos didácticos** impartidos por docentes altamente cualificados.
- **Contenidos Interactivos Multimedia**, herramientas multimedia facilitadoras del estudio y asimilación de contenidos.
- **Ejercicios prácticos de apoyo.**
- **Foros de debate** sobre vídeos relacionados, noticias y ejercicios prácticos.
- **Temario de estudio.**
- **Pruebas de autoevaluación** que permiten verificar la asimilación de contenidos.
- **Vídeos prácticos.**

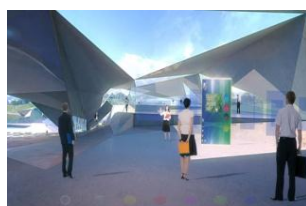
Campus Vértice

El Campus Vértice es un espacio donde los alumnos pueden realizar los cursos elegidos de una forma ágil y sencilla. Se trata de un entorno virtual en 3D que reproduce todas las dependencias donde el alumno desarrollará los distintos momentos del proceso formativo (aula, biblioteca, auditorio, cafetería, sala de recrea servicios virtuales orientados a la formación, donde se puede interactuar con compañeros y profesores como lo haría en un centro de formación presencial. Por tanto, en Campus Vértice, gracias a la utilización de las Nuevas Tecnologías aplicadas a la formación, se encuentra albergada la óptima combinación de elementos y recursos pedagógicos que cubren todas las necesidades del proceso de aprendizaje.

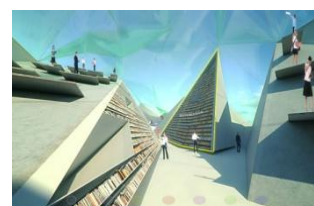
Este campus virtual en 3D al que el alumno tendrá acceso durante todo el curso, las 24 horas del día, facilita el correcto aprendizaje del contenido del curso, la participación en foros de debate, vídeos interactivos, ejercicios prácticos, contenido interactivo multimedia, autoevaluaciones, archivos de descarga, enlaces webs, acceso al contenido bibliográfico, permite la interrelación con otros alumnos y con el profesorado, y muchas más posibilidades.



Auditorio del Campus



Aula



Biblioteca

Precio

El precio del curso es **90 €**. Una vez abonado y la matriculación completada, procederemos a darle inicio a su curso.

Posibilidad de pago en **dos mensualidades**.

Duración

80 horas - 8 semanas

Diploma acreditativo

Al finalizar el curso, el alumno podrá obtener un certificado digital que acredite la realización de 80 horas de curso.

Inscripción y formas de pago

Para matricularse deberá rellenar el formulario de inscripción que adjuntamos o bien cumplimentado la solicitud pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria
- Domiciliación
- Tarjeta de crédito
- Paypal

Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



Madrid
C/ Magallanes, 1.

Málaga
C/ Hilera, 14.

Tlf: 902 904 600
Fax: 902 510 044

info@verticeinstitute.com
verticeinstitute.com