



CONSTANZA

Business & Protocol School

Conocimiento y distinción al alcance de todos.

PROGRAMA PRESENCIAL

EXPERTO EN MARKETING ONLINE

España: C/ Velázquez, 27. 1º Izquierda. 28001 Madrid. Tlf. +34 91 436 30 14

www.constanza.org | info@constanza.org



CONSTANZA

Business & Protocol School

*Conocimiento y distinción
al alcance de todos*

¿Por qué estudiar en Constanza?

- **Amplia oferta formativa:** Constanza Business & Protocol School ofrece una amplia oferta formativa con una gran variedad de programas y títulos de diferentes disciplinas relacionados con la empresa y el protocolo.
- **Pago fraccionado:** Constanza Business & Protocol School, en su afán por hacer llegar una formación de altísima calidad a cualquier profesional que desee prosperar, no sólo dispone de unos precios muy asequibles, además, pone a disposición de sus alumnos, la posibilidad de fraccionar sus pagos, para facilitar la adquisición de los programas.
- **Becas disponibles:** Que nada te detenga en tu proyección. Constanza Business & Protocol School pone a disposición de sus alumnos un programa de becas, de carácter limitado, que supone unas condiciones económicas aún más favorables para la adquisición de nuestros programas. No esperes más, ponte en contacto con nuestro Departamento de Admisiones e infórmate.
- **Obtén tu título:** Constanza Business & Protocol School siempre expide sus títulos acreditativos a todos sus alumnos de cualquiera de los programas.
- **La mejor formación al mejor precio:** Constanza Business & Protocol School ofrece programas de altísima calidad a un precio inmejorable.
- **Metodología práctica y método del caso:** Todos nuestros programas ofrecen el enfoque práctico y de actualidad que se requiere en los profesionales de hoy en día.
- **Flexibilidad total:** Nos adaptamos a ti ofreciéndote tres modalidades de estudio: Online, Semipresencial y Presencial.
- **Escuela europea de prestigio:** Los mejores profesionales a tu disposición. Todos los profesores que conforman Constanza Business & Protocol School son profesionales en activo que combinan su actividad habitual en empresas con la docencia.
- **Tutor online:** Siempre a tu disposición tendrás un tutor online al que podrás consultar todas tus dudas académicas relacionadas con la materia que hayas decidido estudiar.
- **Clases presenciales:** De carácter mensual para los programas semipresenciales, y todas las semanas de lunes a jueves para los programas en modalidad presencial.





Nuestro Método de Estudio

El método de estudio de Constanza Business & Protocol School se basa en las siguientes herramientas:

- **Notas técnicas:** Se trata de documentos, donde se detallan los contenidos del curso explicados por profesores expertos en la materia. Las notas técnicas de Constanza Business & Protocol School siempre se acompañan con un alto número de ejemplos prácticos de actualidad.
- **Video tutoriales:** Profesores titulares de la escuela explican los contenidos de los temas en estos vídeos, a modo de resumen y síntesis.
- **Casos prácticos:** Diseñados por el Departamento Académico de Constanza Business & Protocol School y siempre acompañados de su solución.
- **Tests acreditativos:** Tras cada nota técnica, los alumnos deberán realizar un pequeño test virtual para acreditar sus conocimientos. Una vez aprobados los tests Constanza Business & Protocol School le hará llegar un título acreditativo personalizado de sus estudios.
- **Clases presenciales:** Nuestros alumnos de programas presenciales disfrutan de sesiones presenciales todas las semanas de lunes a jueves.

¿Por qué un Programa Presencial?

Desde Constanza Business & Protocol School somos conscientes de las dificultades de cursar un programa de carácter presencial, tanto por su exigencia académica, como de tiempo, como económica. Por ello, nuestra Escuela ha desarrollado unos programas presenciales que permiten a nuestros alumnos contar con la mejor formación académica, las clases presenciales más completas y actuales, con los mejores profesionales y docentes, y un precio imbatible. Sin duda alguna, los programas presenciales de Constanza Business & Protocol School son los mejores del mercado en relación calidad – precio.

¿Por qué un Programa Presencial en Constanza Business & Protocol School?

- **Clases presenciales con los mejores docentes, siendo todos ellos profesionales en activo de primer nivel**
- **Herramientas informáticas de primer nivel**
- **Contenidos académicos de total actualidad y altísima calidad**
- **Los mejores profesores del mercado, especializados en su campo y con años de experiencia profesional y docente**
- **La mejor relación calidad – precio**

Además, nuestros programas presenciales disponen de unas interesantísimas condiciones de pago, y un ambicioso programa de becas que busca que todos los alumnos puedan optar a esta formación.

Nuestra metodología en los Programas Presenciales se basa en los siguientes pilares:

CAMPUS VIRTUAL + CLASES PRESENCIALES

- **Clases presenciales:**

Todos nuestros Programas Presenciales, Másters, de 12 meses de duración, y Títulos de Experto, de 6 meses de duración, cuentan con clases presenciales de lunes a jueves, lo que supone que nuestros alumnos de programas presenciales cuentan con clases presenciales con profesores de primer nivel, además de un Campus Virtual actualizado y de enorme valor académico, obteniendo así la formación más completa y actualizada, basada en una práctica empresarial real. Los programas presenciales de Constanza Business & Protocol School son la mejor opción para aquellos alumnos que busquen una formación presencial con la mejor relación calidad - precio.

- **Campus virtual:** Estas son las herramientas académicas disponibles en el Campus

- Notas técnicas
- Casos prácticos desarrollados en exclusiva por Constanza Business & Protocol School
- Solución a los casos prácticos desarrollados por nuestros profesores
- Videotutoriales introductorios
- Clases grabadas por nuestros profesores
- Tests acreditativos
- Tutor online

Servicios de Carreras Profesionales

Constanza Business & Protocol School apuesta por la empleabilidad de sus alumnos. Para nosotros, es clave que nuestros alumnos incrementen su empleabilidad mediante el estudio de nuestros programas formativos. Y ¿qué es la empleabilidad? **En Constanza Business & Protocol School lo tenemos claro: empleabilidad es la capacidad que tienen nuestros alumnos para encontrar o acceder a un mejor trabajo.** Este es el objetivo del Departamento de Carreras Profesionales de nuestra Escuela de Negocios y Protocolo.

Para que nuestros alumnos incrementen su empleabilidad y prosperen en el campo profesional, logrando una carrera de éxito, **ponemos a su disposición las siguientes herramientas:**

- **Bolsa de empleo:** Más de 3.000 posiciones abiertas para nuestros alumnos, tanto en España como a nivel internacional, pudiendo optar a puestos de calidad y de todos los niveles, en los cinco continentes. La bolsa de empleo está disponible para nuestros alumnos desde el mismo día en el que comiencen a cursar su programa.

- **Job Hunter:** Cualquier profesional que así lo desee puede contratar el servicio de Job Hunter de Constanza Business & Protocol School, desarrollado por su Departamento de Carreras Profesionales. Este es un servicio a través del cual, mediante una serie de sesiones con los más experimentados consultores de selección, se tratan objetivos profesionales y de carrera, corrección curricular, preparación de entrevistas de trabajo y orientación en la búsqueda de ofertas laborales. Este es un servicio que Constanza Business & Protocol School ofrece en abierto, a cualquier persona interesada, y con un muy interesante descuento para sus alumnos. Este servicio se ofrece a cualquier persona que lo desee, ya sea alumno o no.

- **Ferias de empleo:** El Departamento de Carreras Profesionales de Constanza Business & Protocol School, pone a disposición de sus alumnos dos ferias de empleo al año, en las que participan las multinacionales y empresas más relevantes de todos los sectores. Estas ferias de empleo tienen lugar en los momentos de mayor contratación del año, mayo y octubre y todos los alumnos pueden acceder con indiferencia de su ubicación geográfica puesto que se trata de dos ferias online.

Nuestro objetivo es que nuestros alumnos prosperen en sus carreras profesionales y logren el éxito que merecen y para el que se han preparado. Constanza Business & Protocol School es una escuela de negocios comprometida con el crecimiento de sus alumnos y con el empleo.

Acreditaciones



Acuerdos Internacionales



Rankings

Constanza Business & Protocol School se sitúa entre las mejores Escuelas de Negocios en español en el mundo.



EXPERTO EN MARKETING ONLINE

Descripción del curso

Este programa es perfecto para aquellos que deseen adquirir los conocimientos más relevantes en el mundo del Marketing Digital y convertirse en auténticos expertos en este campo. Herramientas como el Plan de Marketing Digital, estrategias en buscadores o mejoras en las ratios de conversión, dejarán de tener secretos para ti. Sé un experto en Marketing Online de la manera más flexible, cómoda y segura con Constanza Business & Protocol School.

MARKETING
DIGITAL

3750€

PRESENCIAL

15
CRÉDITOS

506
HORAS

6
MESES
ACCESO A
CAMPUS

CLASES
PRESENCIALES
DE LUNES A JUEVES

Teléfono: +34 91 436 30 14

www.constanza.org | info@constanza.org

Programa del Curso

Módulo 1: ESTRATEGIA EMPRESARIAL

TEMA 1: INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. El entorno económico
5. La Demanda
6. La Oferta
7. La elasticidad de la demanda
8. Los mercados
9. Origen, construcción y funcionamiento de los mercados
10. Clasificación de los mercados
 - a. Por área geográfica
 - b. Por producto ofrecido
 - c. Por el comportamiento de sus participantes
11. La Competencia Perfecta
12. Los fallos del Mercado
 - a. El monopolio y el monopsonio
 - b. El oligopolio y el oligopsonio
 - i. El duopolio
 - ii. El oligopolio colusivo
 - iii. El oligopolio competitivo
 - c. La competencia imperfecta
13. El Consumo

14. El Ahorro
15. La Inversión
16. La Renta y la Renta disponible
17. EL PIB
18. La política fiscal y el déficit público
19. La inflación
20. Los tipos de interés
21. La tasa de desempleo
22. Las Exportaciones
23. Las Importaciones
24. Las divisas
25. Los tipos de cambio
26. Los ciclos económicos
 - a. Las fases del ciclo económico
 - b. Fase de recuperación
 - c. Fase de expansión
 - d. Fase de decrecimiento
 - e. Fase de recesión
27. Conclusiones
28. Introducción al Caso Práctico
29. Indicadores Económicos – Caso Práctico 1
30. Solución al Caso Práctico 1

TEMA 2: LAS FUERZAS CLAVES EN LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. ¿Qué son las 5 fuerzas?
5. El análisis sectorial
6. Los nuevos competidores

7. Los viejos conocidos
8. Efectos de los sustitutivos
9. Compradores y proveedores
10. Más allá de las 5 fuerzas
11. Conclusión
12. Introducción al caso práctico
13. Caso práctico 1
14. Solución caso práctico 1
15. Caso práctico 2
16. Solución caso práctico 2

Módulo 2: PLAN DE MARKETING ONLINE

TEMA 1: CONVERSIÓN: DE VISITAS A CLIENTES

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. ¿Qué es la conversión?
5. Conversión funnel o embudo de conversión
6. Principales barreras a la conversión
7. Cómo estructurar la información
8. La home
9. Las páginas de categoría
10. La página de producto
11. Los buscadores internos
12. Los carritos de la compra
13. Otros contenidos que generan conversiones
14. La redacción de los contenidos
15. Conclusión
16. Introducción al caso práctico
17. Caso práctico 1
18. Solución caso práctico 1

TEMA 2: EL PLAN DE MARKETING DIGITAL

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. La promoción en el marketing online
5. Modelos de gasto en el marketing digital
6. Marketing offline en el marketing online
7. Primer paso: análisis de la situación
 - 7.1. El target
 - 7.2. El mercado
 - 7.3. El sector
 - 7.4. La competencia
 - 7.5. Los objetivos
8. Segundo paso: la promoción
9. Tercer paso: la captación de clientes

- 9.1. Estrategias SEO
- 9.2. Pay Per Clic
- 9.3. Otras estrategias de captación
- 10. La conversión
- 11. La fidelización de clientes
- 12. El e-branding
- 13. Las redes sociales
- 14. El inbound marketing: el foco puesto en el cliente
- 15. Conclusión
- 16. Introducción al caso práctico
- 17. Caso práctico 1
- 18. Solución caso práctico 1

Módulo 3: HABILIDADES DIRECTIVAS

TEMA 1: EFICACIA EN LA ORGANIZACIÓN: AUMENTE SU PRODUCTIVIDAD PERSONAL

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender a través de esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. Lo inmediato es lo primero
5. La perfección no es necesaria en todo
6. Establecimiento de prioridades
7. La gestión de las reuniones
8. La anotación como herramienta de ahorro de tiempo
9. Conclusiones
10. Casos prácticos
11. Soluciones a casos prácticos

TEMA 2: APRENDA A HABLAR EN PÚBLICO

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender a través de esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. La importancia del mensaje
5. Análisis previo de la audiencia
6. Preparar la presentación
7. El lenguaje no verbal
8. Herramientas de comunicación
9. Cuestiones prácticas
10. El momento de presentar
11. Conclusiones
12. Casos prácticos

13. Soluciones a casos prácticos

TEMA 3: NEGOCIACIÓN EN UN MUNDO GLOBAL

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender a través de esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. La importancia de la negociación en un mundo global
5. Negociar en Europa
 - 5.1. La negociación en Alemania
 - 5.2. La negociación en Reino Unido
 - 5.3. La negociación en Francia
 - 5.4. La negociación en Italia
 - 5.5. La negociación en España
 - 5.6. La negociación en Rusia
6. Negociar en Hispanoamérica
 - 6.1. La negociación en Brasil
 - 6.2. La negociación en Argentina
 - 6.3. La negociación en Colombia
 - 6.4. La negociación en Chile
 - 6.5. La negociación en México
 - 6.6. La negociación en Panamá
 - 6.7. La negociación en Perú
7. Negociar en Norteamérica
 - 7.1. La negociación en Estados Unidos
 - 7.2. La negociación en Canadá
8. Negociar en Asia
 - 8.1. La negociación en China
 - 8.2. La negociación en India
 - 8.3. La negociación en Japón
 - 8.4. La negociación en Singapur

- 9. Negociar en Oceanía
 - 9.1. La negociación en Australia
- 10. Negociar en África
 - 10.1. Marruecos
 - 10.2. Sudáfrica
- 11. Conclusiones
- 12. Casos prácticos
- 13. Soluciones a casos prácticos

IDIOMAS

El Language Center de Constanza Business & Protocol School, dependiente del Departamento de Dirección Académica, ha desarrollado en colaboración con una institución especializada en la formación idiomática, un programa de 7 idiomas que pone a disposición de todos sus alumnos y antiguos alumnos para que éstos puedan optar, si así lo desean, es éste tipo de formación complementaria:

Inglés (Británico y Americano) - Francés - Alemán - Italiano - Holandés - Español (España y América Latina) - Chino mandarín

Con este proyecto, Constanza Business & Protocol School apuesta de una forma clara por la calidad y la excelencia en sus programas, buscando aportar el máximo valor a sus alumnos.

En un mundo tan globalizado como el actual, es vital para cualquier profesional contar con las habilidades y los conocimientos de idiomas necesarios para desarrollar actividades empresariales en cualquier lugar del globo.

Con esta formación en idiomas, Constanza Business & Protocol School también piensa en las empresas, que, más que nunca, demandan profesionales capaces de comunicarse en diferentes idiomas y de adaptarse a distintos mercados.



CAPACITACIÓN EN SOFTWARE DE GESTIÓN

La Dirección Académica de Constanza Business & Protocol School, pone a disposición de los alumnos que así lo deseen la capacitación en programas de gestión relacionados con la gestión contable, administrativa y de personal, propia de Managers, Emprendedores y Directivos. Para que éstos puedan optar, si así lo desean, a éste tipo de formación complementaria.

A través de esta capacitación, nuestros alumnos podrán adquirir unos conocimientos enormemente demandados por las más importantes empresas y de gran utilidad para aquellos que deseen poner en marcha su propio proyecto empresarial.



CONSTANZA

Business & Protocol School

info@constanza.org / www.constanza.org

¡A qué esperas
para comenzar!