

Business & Protocol School

Conocimiento y distinción al alcance de todos.

Experto en
Community y
Social Media
Management

España: C/ Velázquez, 27. 1º Izquierda. 28001 Madrid. Tlf. +34 91 436 30 14
República Dominicana: Ave. Sarasota, 39. Santo Domingo. Tlf. +1 809 532 5567

www.constanza.org | info@constanza.org

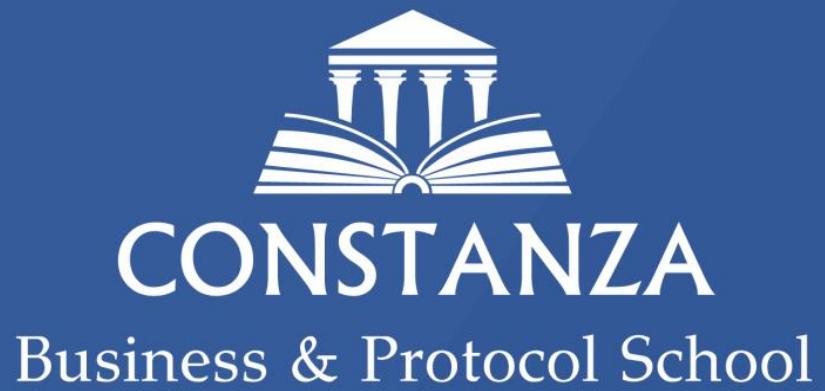
¿Por qué estudiar en Constanza?

- 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
- Obtén tu título:** Constanza Business & Protocol School siempre expide 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:** Estudia cuando quieras y desde cualquier punto del mundo. Sólo necesitas una conexión a internet.
- 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.
- Bolsa de empleo internacional para todos nuestros alumnos:** Constanza Business & Protocol School pone a disposición de todos sus alumnos una bolsa de trabajo con una amplia selección de posiciones en diferentes países de todo el mundo.

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:** Se trata de videos introductorios a cada nota técnica, a modo de resumen y síntesis. Las explicaciones son ofrecidas por profesores titulares de la escuela.
- Casos prácticos:** Se trata de casos prácticos propios, diseñados por el Departamento Académico de la Escuela, siempre acompañados de su solución.
- Tutor online:** Siempre tendrá disponible un tutor online para resolver todas sus dudas de carácter académico.
- Webinars:** Con cierta periodicidad, nuestros alumnos tendrán acceso a conferencias vía online sobre diferentes temas de interés y actualidad, relacionados con el mundo de la empresa y del protocolo impartidas por expertos en la materia.
- Clases presenciales virtuales:** Para los programas blended, impartidas por profesores expertos en la materia.
- 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.



*Conocimiento y distinción
al alcance de todos*

Community y Social Media Management

Descripción del curso

¿Quieres convertirte en un experto del Social Media? ¿Estás buscando una profesión con futuro? Las redes sociales han venido para quedarse y las empresas ya no tienen opción, tienen que estar presentes en este mundo, tan desconocido para la mayoría de ellas. El Community Management forma ya parte de cualquier Plan de Marketing, y de hecho, su relevancia es cada día mayor en la estrategia y los planes de comunicación de las empresas. No dejes pasar esta oportunidad y conviértete en el experto en Social Media que las empresas están demandando. Apuesta por el futuro y cursa el Programa Experto en Community y Social Media Management de Constanza Business & Protocol School.



Área del curso: Marketing Digital.

Tipo de curso: Experto.

Créditos: 15 créditos.

Tutor online: Todos nuestros alumnos tienen acceso a un tutor online para cualquier tipo de consulta de carácter académico. Todo lo que deben hacer es ponerse en contacto con su tutor por correo electrónico, enviando sus dudas y consultas a tutor@constanza.org

España: +34 91 436 30 14

República Dominicana: +1 809 532 5567

www.constanza.org | info@constanza.org

EXPERTO EN COMMUNITY Y SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

Programa del Curso

MÓDULO 1: BRANDING Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL

TEMA 1: LAS FUERZAS CLAVE 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

TEMA 2: CREACIÓN DE MARCA Y POSICIONAMIENTO

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. Identidad de marca y segmentación
5. La ventaja competitiva

6. El posicionamiento
7. Conclusión
8. Introducción al caso práctico
9. Caso práctico 1
10. Solución caso práctico 1

TEMA 3: EL ANÁLISIS DAFO

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. Introducción al análisis DAFO
5. Formato del análisis DAFO
6. Para qué sirve el análisis DAFO
7. Fortalezas
8. Debilidades
9. Oportunidades
10. Amenazas
11. Aspectos tácticos del análisis DAFO
12. Valor añadido del análisis DAFO
13. El análisis DAFO y la estrategia de la empresa
14. Ventajas del análisis DAFO
15. Desventajas del análisis DAFO
16. Tipos de empresas que utilizan el análisis DAFO
17. Conclusiones al análisis DAFO
18. Introducción al Caso Práctico
19. Análisis DAFO – Caso práctico 1
20. Solución al caso práctico 1

MÓDULO 2: FUNDAMENTOS DE MARKETING

TEMA 1: EL BENCHMARKING EFICAZ

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. Introducción
5. El benchmarking como inversión
6. La planificación
7. Los datos
8. Análisis y uso de los datos
9. Ser líder
10. Conclusión
11. Introducción al caso práctico
12. Caso práctico 1
13. Solución caso práctico 1

TEMA 2: CONCEPTOS DE MARKETING

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. Introducción
5. Acciones Push y Acciones Pull
6. Advergaming
7. Adwords
8. ATL, BTL y TTL
9. Barrera de entrada
10. Barrera de salida
11. Benchmarking
12. Blog
13. Branding
14. Clientes y consumidores
15. Crecimiento orgánico e inorgánico

16. CRM
17. Cuota de mercado
18. Diversificación
19. Economía de escala
20. In-House
21. Know-How
22. Marketing Mix
23. Marketing Offline
24. Marketing Online
25. Merchandising
26. Nicho de mercado
27. Outsourcing
28. Plan de Marketing
29. Plan de Negocio
30. Posicionamiento
31. Posicionamiento SEM
32. Posicionamiento SEO
33. Productos y servicios
34. Publicidad
35. Público objetivo
36. Red social
37. Segmentación
38. Segmento de mercado
39. Stakeholders
40. Sistema logístico
41. Ventaja competitiva
42. Introducción al caso práctico
43. Conceptos de marketing – Caso práctico 1
44. Solución al caso práctico 1

TEMA 3: TIPOS DE MARKETING

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?

3. Declaración de intenciones
4. Introducción a los diferentes tipos de Marketing
5. El marketing aromático
6. Marketing de proximidad
7. Street marketing o marketing callejero
8. Marketing viral
9. Marketing relacional
10. Remarketing
11. Ambient marketing
12. Marketing de guerrilla
13. Marketing de afinidad
14. Marketing de afiliación
15. Marketing de contenidos
16. Product Placement
17. Introducción al marketing sectorial
 - 17.1. El marketing bancario
 - 17.2. El marketing financiero
 - 17.3. El marketing de gran consumo
 - 17.4. El marketing hospitalario
 - 17.5. El marketing político
 - 17.6. El marketing farmacéutico
 - 17.7. El marketing industrial
 - 17.8. El marketing de seguros
18. Marketing digital
19. E-mail marketing
20. Mobile marketing
21. Blended marketing
22. Neuromarketing
23. Marketing social
24. Introducción al Caso Práctico
25. Tipos de Marketing - Caso práctico 1
26. Solución al caso práctico 1

MÓDULO 3: SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

TEMA 1: COMMUNITY Y SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. El Community Manager
5. Funciones de un Social Media Manager
6. Social Media y reputación online
7. ¿Cómo convertirse en Community Manager?
8. Encontrar trabajo como Community Manager
9. Los principios profesionales de todo Community Manager
10. Términos propios del Community Manager
11. La medición de los resultados
12. Conclusión
13. Introducción al caso práctico
14. Caso práctico 1
15. Solución caso práctico 1

TEMA 2: REDES SOCIALES

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. Redes sociales y el Community Manager
5. Yahoo Answers

6. Pinterest
7. Menéame
8. Karmacrazy
9. Foursquare
10. Twitter
11. Cómo aprovechar Twitter - Claves para el éxito
12. Youtube
13. Linkedin
14. Facebook
15. Google+
16. Blogs y redes sociales
17. Conclusión
18. Introducción al caso práctico
19. Caso práctico 1
20. Solución caso práctico 1

TEMA 3: EL ÉXITO EN LINKEDIN, TWITTER Y FACEBOOK

1. Agradecimientos
2. ¿Qué voy a aprender con esta nota técnica?
3. Declaración de intenciones
4. Introducción a las redes sociales
 - 4.1. Funcionamiento de las redes sociales
 - 4.2. Riesgos en las redes sociales
5. LinkedIn, uso y recomendaciones
 - 5.1. LinkedIn como tarjeta de visita

- 5.2. Generación de una red profesional
- 5.3. El éxito en LinkedIn
- 6. Twitter, el poder del pájaro azul
 - 6.1. Funcionamiento de Twitter
 - 6.2. El poder del tuit
 - 6.3. El éxito en Twitter
- 7. Facebook, la red social por excelencia
 - 7.1. El éxito en Facebook
- 8. Otras redes sociales
- 9. Conclusión
- 10. Introducción al caso práctico
- 11. Caso práctico 1
- 12. Solución caso práctico 1



CONSTANZA

Business & Protocol School

WWW.CONSTANZA.ORG