

Mòdul	Contingut	Professor	Dia	Horari	Hores
I	Disseny, planificació i execució d'un pla de Mk i comercial	Yolanda Tarango	08 abril	09:30-14:00	4,00
	Introducció i objectius del programa. Presentació dels participants. Empresa 2.0 i Comunicació 2.0. Competències necessàries. Globalització i obertura de nous mercats Estratègia, Objectius i pressupost Fer evolucionar el meu model de negoci				
II	Eines 2.0 (o 3.0?) per captar i fidelitzar clients	Rafa Liñán	15 abril	09:30-14:00	4,00
	Clients 2.0 (ó 3.0?) Estratègia en entorns digitals i creació pla social media DAFO Xarxes socials: comparativa. Estratègies de captació fidelització i vinculació Què és i que fa un Community Manager?				
III	Estructura i contingut web per a un bon posicionament	Carlos Moreno	22 abril	09:30-14:00	4,00
	Eines i aplicacions existents en el mercat El web eficaç per al meu negoci El web que estimen els buscadors Semiòtica Anàlítica web i KPI's SEO: què és? Per a què serveix? SEO: estratègia i pràctica SEM: què és? Per a què serveix?				
IV	Eines 2.0 per comunicar-me amb el client	Silvia Rubio	6 maig	09:30-14:00	4,00
	Comunicació presencial (física) vs comunicació virtual (digital) Blogs: quan i amb quina finalitat? Ús de la newsletter / MailChimp Facebook / Twitter. Per a què, qui, com i quan cada xarxa? Creativitat i generació de continguts La gestió de les opcions dels usuaris Normalització de l'estil de comunicació				
V	Marca digital. Networking virtual. LinkedIn i Twitter.	Rosaura Alastruey	13 maig	09:30-14:00	4,00
	Introducció: ser a la xarxa, una necessitat (real)? Llista d'eines 2.0 per construir la meua marca personal i la del meu negoci LinkedIn, una potent xarxa: veiem els elements bàsics del nostre perfil personal i del nostre negoci Twitter, una potent eina de comunicació professional per reforçar: fem una primera aproximació				
VI	Publicitat digital i interactiva	Raquel Rosa	29 abril	09:30-14:00	4,00
	Fonaments publicitat digital i interactiva. Eina en la qual invertir o de la qual obtenir ingressos. Les conseqüències del client multipantalla Campanyes google adwords Publicitat a les xarxes digitals (Facebook, Twitter, LinkedIn, Pinterest...) i blogs Publicitat a Youtube, Vimeo... (model de negoci per a mi?) Publicitat en Marketplaces Banners i altres				
VII	Ampliant els canals de distribució. Ecommerce.	Yolanda Tarango	27 maig	09:30-14:00	4,00
	Visió general i direcció estratègica L'experiència de compra de l'usuari Plataformes tecnològiques i integració amb ERP Mitjans de pagament. Integració de passareles de pagament. Seguretat i legislació Operacions: gestió de compres Cas pràctic				
VIII	Fonaments del Mk Mòbil i models d'aplicació pràctica al meu negoci	Carlos Cosials	20 maig	09:30-14:00	4,00
	Què és i què no és? Com convertir-te en un usuari avançat? MK de proximitat i geolocalització APPS Què fer i què no fer? Continguts per al mòbil M-Commerce Gaming y Video Marketing Futur mòbil				
IX	Gamification. Eines per vendre.	Pau Gimeno	3 juny	09:30-14:00	4,00
	Què és la gamificació? Àmbits d'aplicació Gamificació i Màrqueting Exemples i casos				
X	Reputació digital. Quan el client o usuari no pot estar d'acord.	David Ciudad		09:30-11:30	2,00
	Conèixer i gestionar el que es diu de la nostra marca i productes Eines i aplicacions existents en el mercat				
	Crowdfunding x recompensa. Màrqueting i finançament	Valentí Acconcia	10 juny	12:00-14:00	2,00
	Què és el crowdfunding? Estructura i fases d'una campanya. Pla d'actuació. Exemples pràctics. Projegett.				