



Internet ha sufrido una revolución. El crecimiento del número de usuarios, la mejora del ancho de banda, los dispositivos móviles, etc. han propiciado un nuevo comportamiento social en el que las personas utilizan las redes para conseguir lo que quieren unos de otros, y no de las instituciones tradicionales (Groundswell, 2008).

El hecho es que, posiblemente, tus clientes estén ahí. Que usen las redes sociales para compartir información, para investigar y para documentarse antes de tomar sus decisiones de compra. Cualquier empresa es libre de participar o no. Pero es indiscutible que existe una gran oportunidad. Y ésta no es proporcional al presupuesto, de modo que las PYMES y microPYMES tienen muchas oportunidades para competir en este nuevo terreno de juego.

Pero no es trivial. Se trata de un nuevo medio que hay que entender y utilizar adecuadamente. Y ese es el objetivo de este curso. Entender este nuevo medio y aportar una metodología que permita a los asistentes valorar los beneficios y diseñar una estrategia para conseguirlos.

Con esta sesión, los asistentes conseguirán conocer los cambios tecnológicos y sociales que están sucediendo alrededor de las Redes Sociales, entender la oportunidad que representan para los negocios en general y para los servicios profesionales en particular, identificar las principales Redes Sociales y su comportamiento y disponer de una metodología para el diseño de una estrategia de Redes Sociales.

## DATOS DEL CURSOXpress

**Ponente:** Alberto Lázaro Araújo (Ingeniero Industrial, MBA. Profesor en la Escuela de Negocios Caixanova).

Alberto Lázaro ha ejercido funciones directivas en áreas de Organización, Sistemas y Calidad en el sector industrial y Desarrollo de Negocio en el sector Telecomunicaciones. Actualmente dirige su propia empresa de servicios tecnológicos para redes comerciales, mayoritariamente franquicias. Desarrolla y distribuye productos tecnológicos propios (CRM, email marketing, etc.) y asesora a empresas en uso del marketing online.

**Duración:** 7 horas (2 tardes de 3 horas y media cada una).

**Precio:** 125 €.

**Plazas:** máximo 8 personas por curso (1 ordenador por persona).

## TEMARIO DEL CURSOXpress

### SESIÓN 1

#### 1.01 – Marketing Online.

- Inbound Marketing.
- Plan de Marketing Online I.

#### 1.02 – Monitorización.

#### 1.03 – Google.

- SEM.
- SEO.

#### 1.04 – Blogs.

- Situación y utilidad.
- Caso práctico: vuestro propio blog.

#### 1.05 – Redes Sociales Profesionales: LinkedIn y Xing.

### SESIÓN 2

#### 2.01 – Marketing Online.

- Plan de Marketing Online II.

#### 2.02 – Flickr, Youtube, Slideshare, Scribd.

- Estado, utilidad y práctica.

#### 2.03 – Facebook.

- Estado, utilidad y práctica.

#### 2.04 – Twitter.

- Estado, utilidad y práctica.

#### 2.05 – Conclusiones