

DESCRIPCIÓN

Objetivos del curso:

- Realizar acciones complementarias de marketing en LinkedIn para conseguir que la estrategia de una empresa en esta red social tenga éxito.
- Diseñar una estrategia general de marketing de contenidos para potenciar la imagen de la empresa en LinkedIn.
- Usar apropiadamente LinkedIn para conseguir mejores resultados, a través del uso diario y del marketing en esta red social, para la empresa.
- Realizar un uso de LinkedIn eficaz para ampliar la clientela del negocio y la red de contactos profesionales.
- Aplicar una estrategia de marketing de contenidos en LinkedIn.
- Implementar técnicas de análisis de rendimiento de las campañas de marketing en LinkedIn, con la finalidad de conocer y mejorar, si es preciso, el retorno de la inversión realizada en estas campañas.

DIRIGIDO A

Este curso va dirigido a estudiantes y titulados en marketing que quieran ampliar sus conocimientos en uso de esta red social, además para personas que tengan una empresa. Tanto como si ya posees conocimientos acerca de la materia, como si deseas adquirir nuevos conocimientos.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de todo el contenido didáctico
- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Superar el examen final con nota superior al 60%

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 15 h
Plazo máximo de realización: 21 días



Titulación Otorgada

Marketing en LinkedIn



Título emitido por


International Dynamic Advisors



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Contenido interactivo
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 15 h

Plazo máximo de realización: 21 días



Titulación Otorgada

Marketing en LinkedIn



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Contenido interactivo
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors

TEMARIO

Unidad 1 - Conoce mejor cómo funciona LinkedIn

- 1.1. Introducción a LinkedIn en el ámbito empresarial
- 1.2. LinkedIn te ayuda a impulsar tu negocio
- 1.3. Casos de éxito

Unidad 2 - Diseña tu estrategia en LinkedIn

- 2.1. Desarrolla los objetivos de tu estrategia
- 2.2. Determina tu público objetivo
- 2.3. Los grupos de LinkedIn

Unidad 3 - Construye tu plan de LinkedIn

- 3.1. Objetivos
- 3.2. Campañas de marketing en LinkedIn

Unidad 4 - Parte operativa.

- 4.1. Aplicación de la estrategia
- 4.2. Cómo y cuándo generar contenido en LinkedIn
- 4.3. Qué contenido publicar en LinkedIn
- 4.4. La participación en grupos de LinkedIn
- 4.5. Potencia tu red creando un grupo de LinkedIn

Unidad 5 - Implementa tu plan con las mejores prácticas

- 5.1. Buenas prácticas para conseguir éxito
- 5.2. Malas prácticas que hay que evitar
- 5.3. Índice SSI: qué es y cómo medirlo
- 5.4. Gestión de crisis de reputación

Unidad 6 - Seguimiento y ajuste

- 6.1. Mide y calcula el ROI
- 6.2. Ajustes para incrementar el ROI