

## ESTRATEGIA DE REDES SOCIALES Y COMMUNITY MANAGER

### OBJETIVO.

Los alumnos al finalizar el curso serán capaces de conocer las diversas posibilidades que el marketing digital y las redes sociales ofrecen al desarrollo y productividad empresarial, adquiriendo las habilidades necesarias para desarrollar una estrategia de marketing en redes sociales.

### PROGRAMA: 50 H.

1. Marketing digital.
2. Estrategia en redes sociales.
3. Comunicación digital y social media.
4. Community manager.

### COMPETENCIAS:

1. Entender la importancia de la implantación del marketing digital en la empresa. Dominar las estrategias imprescindibles para el desarrollo de clientes. Utilizar las ventas y el marketing como fuerza impulsora de la creación de valor de las compañías. Aportar una clara visión de las oportunidades y riesgos que suponen las nuevas tendencias del marketing, sobre todo las relacionadas con internet.
2. Gestionar las redes sociales de la marca, dinamizarlas y motivar a la participación activa, fomentando la conversación y la vinculación con el cliente. Valorar la información que existe en las redes sobre la empresa y la competencia (escucha activa). Identificar los errores más comunes que suelen realizar las empresas al implantar una estrategia de gestión de marca en redes sociales. Estimular el uso de las redes sociales, a nivel particular, pero con visión profesional.
3. Adquirir las habilidades para localizar clientes actuales y potenciales. Distinguir entre la gestión de clientes y la atención al cliente. Identificar los diversos tipos de publicidad online. Saber escuchar y dialogar con los clientes-usuarios.

4. Gestionar las redes sociales de la marca, dinamizarlas y motivar a la participación activa, fomentando la conversación y la vinculación con el cliente. Actuar como relaciones públicas online que sirva de nexo de unión entre las inquietudes de la empresa y las necesidades de los miembros de la comunidad. Actuar como productor de contenidos, un creativo 2.0 que sepa contar historias que conecten emocionalmente con el cliente.

#### REQUISITOS:

**NIVEL 3:** Certificado profesional N3, certificados profesionalidad de N2 de la misma familia y área, bachiller, técnico especialista, técnico superior o equivalentes académicos, titulación universitaria, segundo curso de cualquier modalidad de bachillerato, pruebas acceso CFGS, prueba +25 universidad.

