

FORMACIÓN CUALIFICANTE 18200895 – IFCT39 –  
**POSICIONAMIENTO WEB Y MARKETING  
DIGITAL EN BUSCADORES**



**PERFIL DE ACCESO:**

**Nivel académico:** Titulación universitaria o Ciclo Formativo de Grado Superior, en su defecto, capacitación profesional equivalente en la especialización relacionada con el curso..

**Conocimientos de informática.**

**Idiomas:** Se valorará la capacidad de poder comunicarse en inglés.

**PRÁCTICAS:**

Prácticas no remuneradas de 200 horas aproximadamente tras la finalización de la acción formativa

**DATOS DE CONTACTO:**

[www.nazaret.eus](http://www.nazaret.eus)  
orienta@nazaret.eus 943326666

**INSCRIPCIONES:**

[www.lanbide.eus](http://www.lanbide.eus)

<b>OBJETIVOS:</b>	Desarrollar habilidades para conseguir el posicionamiento en buscadores de páginas web corporativas, así como realizar y analizar campañas de marketing digital. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar las habilidades necesarias para conseguir el posicionamiento en buscadores de páginas web corporativas.</li> <li>• Desarrollar las habilidades necesarias para realizar y analizar campañas de marketing digital.</li> </ul>	
<b>CONTENIDOS TEÓRICO-PRÁCTICOS:</b>	Módulo 1: Posicionamiento web - El nuevo ecosistema digital. <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conceptos básicos.</li> <li>- Normativa y cookies.</li> <li>- Tecnologías y RTB.</li> <li>- Medición de resultados.</li> </ul> - Posicionamiento natural en buscadores. (SEO). <ul style="list-style-type: none"> <li>- Técnicas en hoster.</li> <li>- Técnicas en programación.</li> <li>- Mediciones e informes SEO.</li> </ul> - Usabilidad. UX.	30
	Módulo 2: Marketing digital en buscadores - Campañas de marketing en buscadores (SEM). <ul style="list-style-type: none"> <li>- Adwords.</li> <li>- Admob.</li> <li>- Otros AdServers.</li> </ul> - Marketing digital <ul style="list-style-type: none"> <li>- eMail Marketing.</li> <li>- Social Media Marketing.</li> <li>- Marketing en aplicaciones móviles.</li> <li>- Marketing de afiliación.</li> <li>- Inbound marketing.</li> <li>- Claves del éxito e-commerce.</li> <li>- Plan de Marketing.</li> </ul> - Herramientas de analítica. <ul style="list-style-type: none"> <li>- Herramientas SEO</li> <li>- Herramientas de análisis de campañas de marketing</li> </ul>	70
<b>RECURSOS HUMANOS Y TÉCNICOS:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Formadores con amplia experiencia profesional y docente.</li> <li>✓ Soportes documentales en formato papel y digital.</li> <li>✓ Recursos Audiovisuales avanzados.</li> <li>✓ Aulas, Talleres, Equipamientos y Espacios creativos diseñados "ad hoc" para desarrollar procesos de cualificación en profesiones vinculadas al Sector.</li> </ul>	
<b>EVALUACIÓN</b>	El proceso será evaluado para evidenciar que se alcanza el grado pretendido, mediante la valoración de las actividades, realizaciones profesionales y proyectos desarrollados durante el aprendizaje.	