MKTG

Experto en
Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales

II Edición

Organiza:

Cámara Granada

ediae
Escuela de Dirección y Altos Estudios

Colabora:

GRANADA EIP
Escuela Internacional de Protocolo

Toda gran aventura siempre
va acompañada de una banda
sonora memorable

Tu experiencia ediae empieza aquí
Disfruta del viaje

Míriadas de posibilidades

La ***Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada*** es un agente acelerador del cambio para organizaciones, profesionales, egresados y para la sociedad en general bajo la única premisa irrenunciable de la excelencia y la innovación en los programas formativos y servicios propuestos.

El posicionamiento aspiracional de la ***Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada*** pivota sobre una visión que se entronca con el sentido más puro y auténtico del término escuela, con su acepción griega Scholé o tiempo invertido para el cultivo del espíritu y del conocimiento desde la esfera de la evolución personal y la elección libre del desarrollo. Se trata de una apuesta por el cambio y la mejora competencial de los alumnos a través de metodologías y propuestas innovadoras que han de estar en permanente evolución y adaptación a las necesidades que marca un contexto digital y disruptivo.

La escuela apuesta por programas formativos de alto nivel, dirigidos por directores académicos referentes en la materia, con una orientación eminentemente práctica y por la configuración muy cuidada de claustros docentes en los que predominen profesionales del mundo de la empresa con una experiencia contrastada en cargos de responsabilidad directiva. El objetivo último es atraer el mejor talento para hacer de los programas de ediae una experiencia transformadora en lo profesional y en lo personal.

La escuela promoverá, además, la realización de prácticas formativas remuneradas en empresas y organizaciones, con un espacio alumni que dinamizará el empleo, la generación de contactos profesionales y la mejora competencial de los alumnos y antiguos alumnos. Se pretende consolidar de esta forma un ecosistema para la co-creación de alianzas profesionales, la aceleración de networking entre los alumnos, docentes, mentores y empresas, la promoción de encuentros y la creación de agenda de eventos.

ediae es

Espacio Disruptivo para la aceleración del Aprendizaje y el Emprendimiento.

Conocimiento, capacitación, profesionalización, evolución, cambio, encuentro, colaboración, empresa, promoción de prácticas, empleo, alianzas profesionales, cultura y vida apasionada.

ediae es un proyecto abierto y colaborativo impulsado por Cámara Granada.

Te esperamos para escucharte y avanzar juntos.

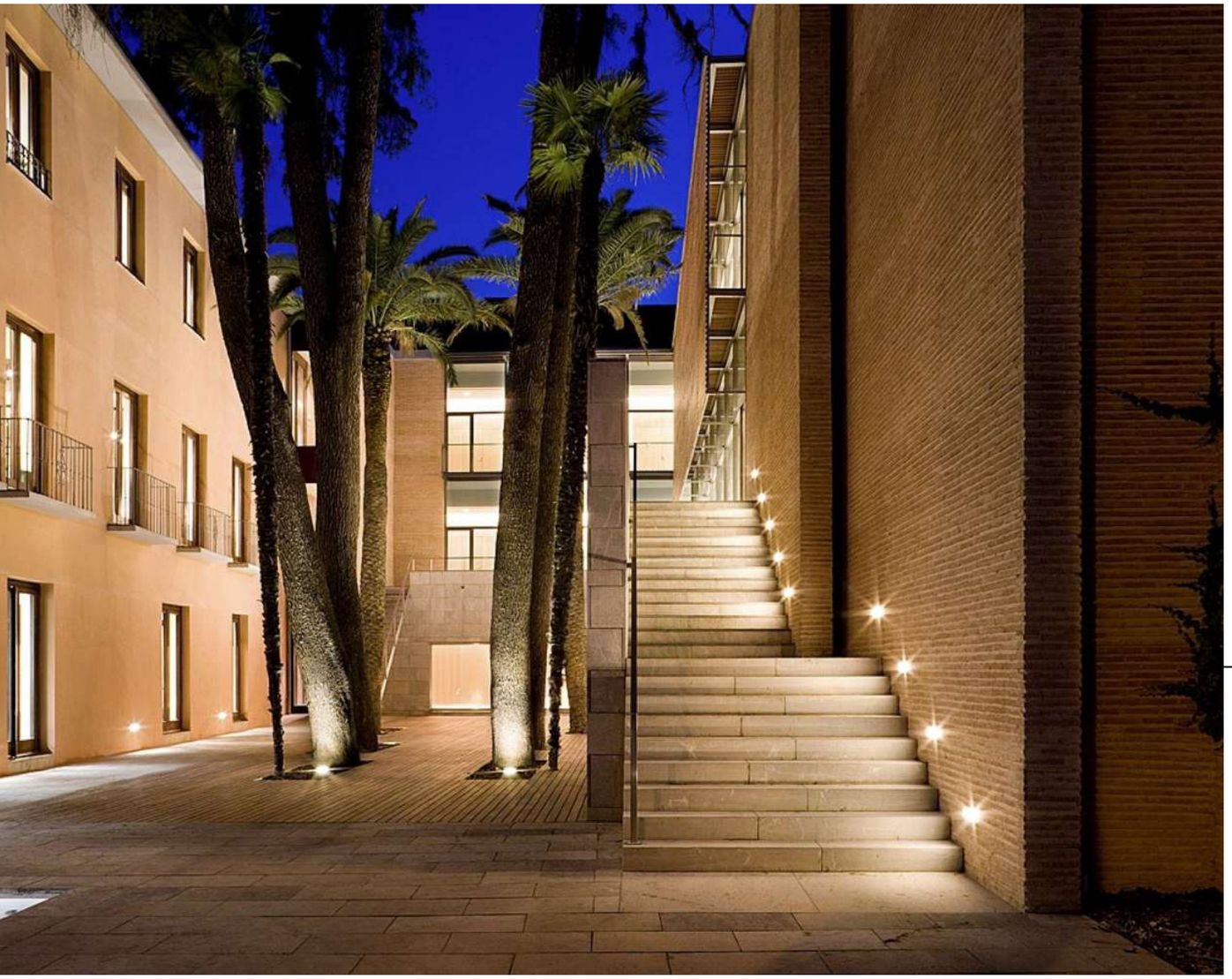
La ***Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada***, se consolida como una entidad especializada en el diseño, organización y desarrollo de programas formativos y estrategias orientadas a potenciar el life-long learning entre egresados, profesionales, empresas y organizaciones, todo ello, bajo modalidades presenciales, e-learning y bimodal. El objetivo último es el de mejorar las cualificaciones profesionales de los participantes en los programas, promoviendo la mejora continua y la consecución de resultados tangibles buscando una **aceleración competencial para el crecimiento de profesionales y organizaciones.**

En este sentido, Cámara Granada ha desarrollado en el año 2021 más de 90 acciones formativas, en las que han participado más de 2.294 alumnos, impartiéndose un total de 6.608 horas de formación.

El prestigio institucional, el posicionamiento operativo y la importantísima experiencia de Cámara Granada garantizan la excelencia formativa de las propuestas de ediae y un reconocimiento académico de los programas de enorme valor.

Cámara Granada en cifras:

- **+** de 28 años comprometidos con la formación
- **+** de 1.840 acciones formativas, jornadas y seminarios organizados
- **+** de 19.100 alumnos y asistentes
- **+** de 20 nacionalidades entre nuestros alumnos
- **+** de 120 empresas colaboradoras en programas formativos



ESCUELA INTERNACIONAL DE PROTOCOLO DE GRANADA

La ***Escuela Internacional de Protocolo de Granada*** se distingue por ser un centro de formación a la vez que una empresa de servicios. Imparte desde 1997 estudios reconocidos por diferentes instituciones de elevado prestigio. Se especializa en formación para profesionales de las relaciones institucionales y empresariales, comunicadores, responsables de márketing, ejecutivos de cuentas, gestores de proyectos, organizadores de eventos, especialistas en imagen, con conocimientos de las técnicas de mercado, publicidad, TICs, idiomas. Más de 5.000 alumnos han pasado por sus aulas y hoy ocupan puestos de responsabilidad en instituciones y empresas nacionales e internacionales.

¿Qué nos diferencia?

Crecemos e innovamos para adaptarnos a las necesidades de cambio del mundo que nos rodea. Nuestros profesionales son capaces de responder técnica y creativamente a los retos actuales, mediante el uso de las nuevas tecnologías y las últimas técnicas de diseño y planificación. Gestionamos e impartimos una formación adaptada a las personas basada en el concepto de aprender haciendo, como dijo el político estadounidense Benjamin Franklin, "Dime y lo olvido, enséñame y lo recuerdo, involúcrame y lo aprendo".

EIP Granada en cifras:

+ de 25 años de experiencia en formación

+ de 1.000 programas de prácticas formativas

+ de 5.000 alumnos en nuestras aulas que actualmente ocupan puestos de responsabilidad.

+ de 30 titulaciones en diferentes especializaciones

+ de 20 años impartiendo formación on line conocimiento académico de los programas de enorme valor.

EXPERTO EN

Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales

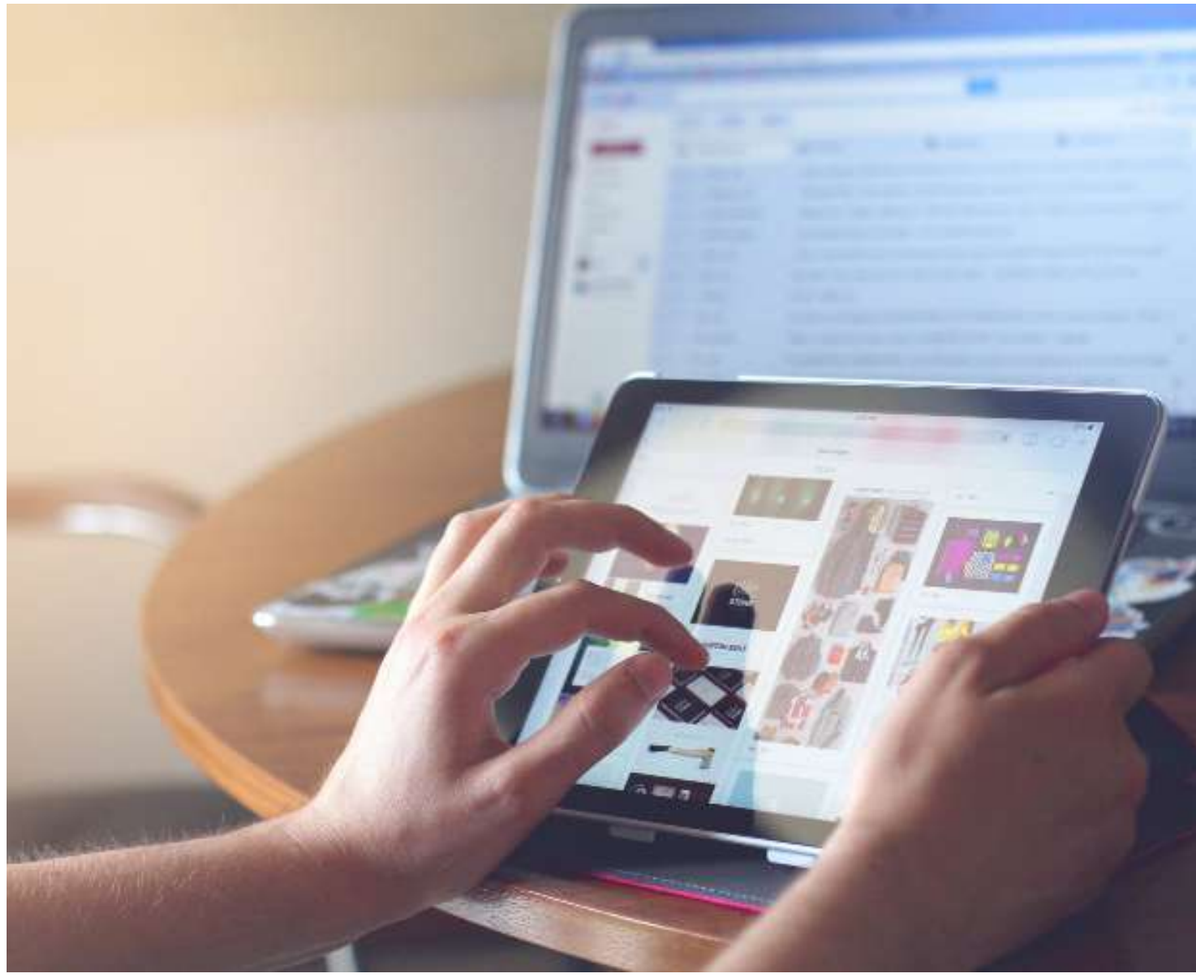
El Marketing es una disciplina capital en nuestros días. Aunque hay muchas definiciones de esta "ciencia" se podría decir que "son el conjunto de acciones para, una vez investigado el mercado, saber sacar provecho de las bondades de nuestro producto o servicio". Si resumimos y "bajamos a la tierra" el concepto, estamos diciendo que se trata de dimensionar ese producto o servicio para que tenga más impactos, sea más visible o logre cubrir una necesidad o vacío de mercado. Es tanta la variedad de posibilidades, que en un mundo como el actual, necesitamos mostrar más que nunca cuál es nuestro valor diferencial, en qué destaca nuestra empresa, en definitiva, cuál es la ventaja competitiva que se tiene para que, en lugar de ir a otra opción, el público objetivo opte por la que le estamos exponiendo.

En el siguiente programa, trataremos de "desgranar" el Marketing enfocado a las necesidades empresariales.

Las empresas, sea cual sea su sector, deben tener unas nociones básicas de marketing digital que les ayuden a ganar en impactos, a ser más visibles, a que logren que sean sus usuarios, clientes, consumidores... quienes potencien la marca a través de su actividad digital.

El presente programa formativo, cuenta con un enfoque claro hacia el Marketing Digital, aunque no se puede entender en los tiempos que corren, dos tipologías de Marketing: off-line y on-line; realmente estamos hablando de Marketing en todas sus vertientes, y si, en la actualidad lo digital prima sobre lo físico, tendremos que hacer mención y estudio de ello para que, cuando el alumnado salga "a la calle", cuente con la máxima visión al respecto. Muchas empresas optan por subcontratar los servicios de Marketing Digital, y normalmente siempre es un acierto, pero hay pequeñas empresas que, por presupuesto, porque están empezando, etc. no pueden permitírselo. Esta acción formativa les dará las nociones necesarias para poder desarrollar un Marketing Digital orquestado. Pero, al margen de lo comentado, al alumnado también le servirá para, en el caso comentado de subcontratación, contar con la sapiencia necesaria para poder sacar el mayor de los partidos a las estrategias y acciones comerciales.

La posición estratégica de la ***Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada*** y su cercanía a las empresas de la provincia hace, además, que el experto pueda ofrecer un programa de **prácticas remuneradas de hasta 3 meses de duración** que permitirá completar la formación recibida, posibilitando una inserción laboral real para los participantes.



¿POR QUÉ

realizar el Experto en Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales?

Te formamos en lo que necesitan las empresas

Los contenidos del experto responden a las necesidades reales operativas de las empresas y te capacita para asumir responsabilidades desde el día uno o mejorar tus posibilidades de proyección profesional dentro de tu empresa u organización.

De la mano del mejor talento

Claustro docente en los que predominan profesionales del mundo de la empresa con una experiencia contrastada en desempeños de puestos relacionados con la materia objeto del experto.

Modalidad Bimodal, desde tu empresa, tu casa o en nuestras instalaciones, tú eliges

Nuestros programas se impartirán siguiendo la modalidad bimodal lo que te permitirá cursarlos desde tu empresa o tu casa, siguiendo las clases en directo a través de nuestra plataforma o en modalidad presencial en nuestras instalaciones, tú eliges.

Programa de prácticas remuneradas

La cercanía y la posición de privilegio de Cámara Granada en relación a las empresas posibilitan la constitución de un importante Programa de Prácticas remuneradas de hasta 3 meses de duración que permitirán completar la formación recibida posibilitando una inserción laboral real para los participantes.

90% inserción laboral de nuestros alumnos

Nuestros programas te proporcionará la capacitación que te permita acceder a puestos de responsabilidad en empresas y organizaciones. Así lo demuestra el hecho de que el 90% de los alumnos de los tres últimos años estén hoy trabajando.

Bonifica hasta el 75% del coste de la matrícula

A través de los créditos para la bonificación de formación que proporciona FUNDAE puedes bonificar hasta el 75% del coste de la matrícula del experto. Consulta con nosotros tu crédito disponible y las posibilidades de bonificación.

El precio no va a ser un límite

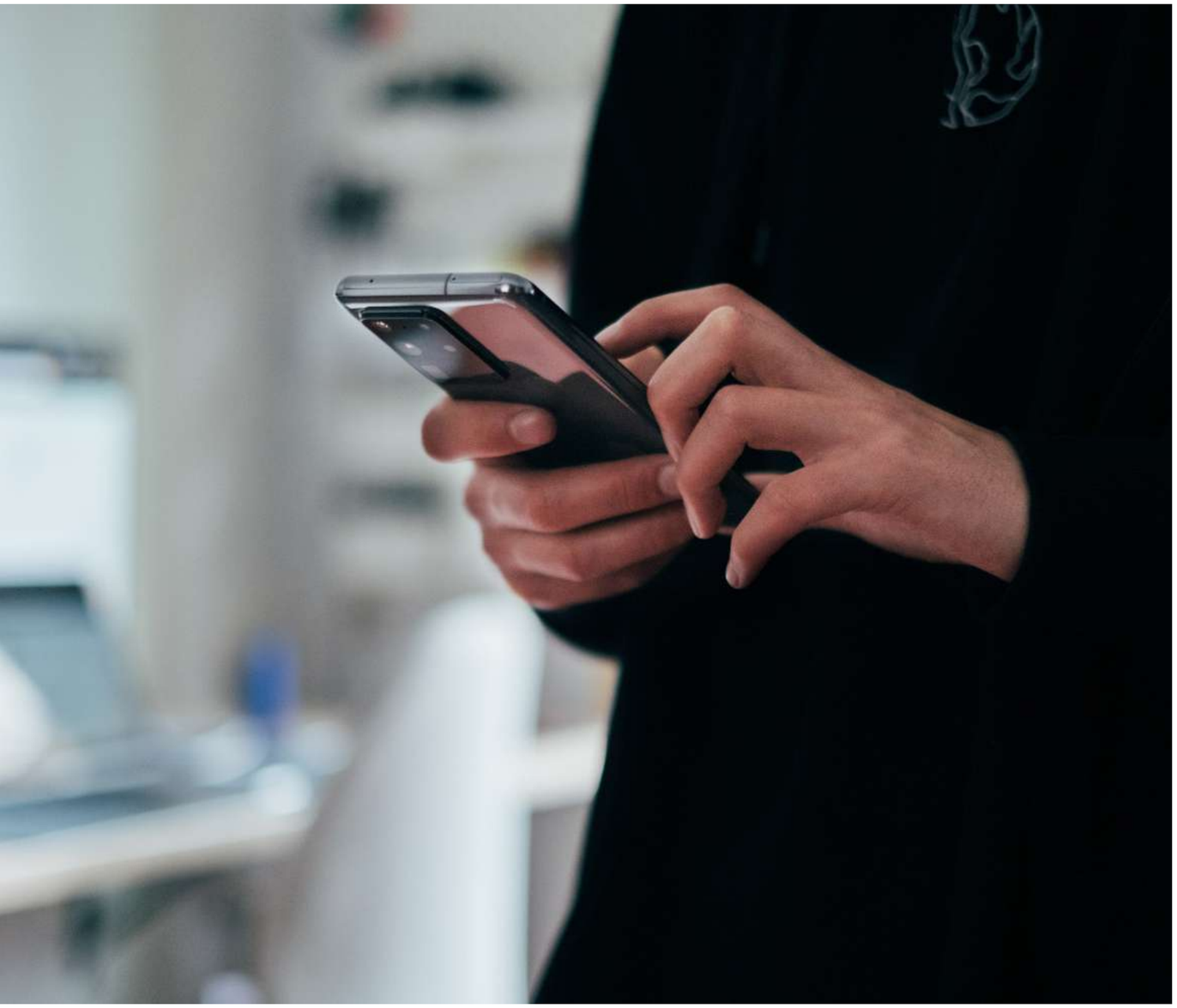
La remuneración por las prácticas del experto en empresas y organizaciones te va a permitir pagar una parte muy importante de la matrícula. Aun así, existe una línea de crédito ofertada en colaboración con entidades financieras colaboradoras de Cámara Granada que te permitirá pagar tu programa en unas condiciones de financiación muy exclusivas.

Con el prestigio internacional de Cámara Granada

Porque la superación del programa te permitirá acceder a un título de experto reconocido y avalado por la Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada, una entidad de reconocido prestigio con más de 28 años de experiencia en el diseño de programas de especialización, perteneciente a la red de Cámaras de Comercio con presencia en todos los países del mundo.

ACELERACIÓN COMPETENCIAL

para el crecimiento profesional y personal



La realización del Experto te va a permitir acceder a las siguientes competencias profesionales:

- La importancia de las tools en el Marketing Digital.
- Ver el Marketing como un todo a través de sus disciplinas.
- Potenciar la visibilidad de las empresas.
- Detectar oportunidades de real time marketing.
- Potenciar el valor diferencial de la unidad de negocio.
- Desarrollar un Plan de Marketing Digital completo.
- Utilizar herramientas de gestión del Marketing Digital.
- Establecer estrategias empresariales en Marketing Digital.
- Realizar campañas de SEO, SEM...
- Realizar campañas de Ads...
- Gestionar globalmente las principales redes sociales.
  Aumentar su creatividad de piezas digitales de contenido.

Salidas profesionales:
La realización del Experto en Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales te capacitará para trabajar como:

- Responsable de marketing digital - Community Manager
- Social Media Manager
- DirCom
- Atención al cliente

Dirigido a:
Cualquier persona interesada en adquirir las competencias que se desarrollan en este programa formativo, trabajadores, Titulados en Grado, titulados Superiores y Técnicos y/o personas con intereses e inquietudes profesionales en las áreas relacionadas con el programa. En el caso de no estar en posesión de una titulación es imprescindible acreditar experiencia profesional.

Programa académico. Un viaje formativo apasionante

Bloque I. Social Media
1. El poder de las rrss en la empresa
2. Imperio Zuckerberg (Instagram, Facebook, WhatsApp Business...)
3. LinkedIn, Pinterest, TikTok desde un punto de vista profesional
4. Calendario de Publicación
5. Publicidad en rrss

Bloque II. Inbound Marketing
1. Introducción y fundamentos (Buyer persona/journey)
2. Inbound en práctica (estrategia, ciclo de compra)
3. Los CRMs y el flywheel
4. Fases de la metodología Inbound
5. Copywriting para definir el tono de marca
6. Cómo atraer, copywriting dentro de la infoxicación 7. El Funnel y la metodología
8. Cierres y KPIs típicos de Inbound
9. Conversion Rate Optimization

Bloque III. Tools Marketing
1. Creator Studio
2. Hootsuite
3. Canva Business 4. Google Analytics 5. Google Trends
6. SEMrush
7. Otras: Pocket (Contenidos), Publisuites (Contenidos)...

Bloque IV. Video Marketing
1. Introducción al Vídeo Marketing (Importancia, tipos, ventajas/contras...
2. Las redes sociales y el Vídeo Marketing (IN, FB, YouTube y TikTok)
3. Cómo hacer Video Marketing (Objetivos, competencia, mensaje, producción, edición, análisis...)

Bloque V. SEO/SEM
SEO
1. Análisis de Keywords y tipos de búsquedas
2. Contenidos, estructuras web posicionables, Rich Snippets
3. Autoridad y enlaces
4. Medición de resultados

SEM
1. Tipos de campañas de publicidad
2. Creación de campañas y trucos efectivos
3. Midiendo la efectividad y el ROI
4. El circulo del mantenimiento

Bloque VI. Talleres
Propuesta: "Embudos de ventas digitales y automatización" Ponente: Walo Jalil (Argentina)

1- Qué es un embudo de venta o sales funnel y por qué es importante.
Aquí trataremos el concepto principal para llevar una marca, empresa o emprendimiento al digital. Haremos unadinámica de "embudo humano" para analizar el proceso y hablaremos de embudos de productos, servicios y negocios locales.
2- ¿Qué contenido crear para cada parte del embudo?
No siempre debemos lanzar al mercado ofertas de productos o servicios. Es por eso por lo que en ese punto analizaremos qué contenidos desarrollar para cada parte del embudo.
3- ¿Cómo medir un embudo de ventas?
Al ser un proceso "evergreen", los embudos de venta deben tener un tablero de control que pue- da medir el desempeño de este para implementar mejoras y escalarlo.
4- ¿Qué son las automatizaciones?
Automatizar NO ES despersonalizar. Es por eso por lo que veremos el concepto de automatiza- ciones para entender cómo nos pueden ayudar a que nuestro negocio trabaje en piloto auto- mático.
5- ¿Qué tipos de automatizaciones existen?
Veremos tres tipos de automatizaciones con TODOS los componentes que necesitas tener en cuenta: captación, maduración y venta.
6- ¿Cómo se complementan los embudos de venta y las automatizaciones?
Iremos paso a paso por un embudo de ventas analizando la relación que tiene con las automa- tizaciones.

Bloque VII. Email Marketing
1. Embudos de ventas
2. Captación de correos
3. Desarrollo de campañas (tips)
4. Sistemas de envío
5. Medición de resultados

Bloque VIII. Big Data
1. Análisis de datos y el marketing: Big Data, Smalll data, Business Intelligence y Data Mining
2. Análisis de datos y precio: Big Data y sistemas de fijación dinámica de precios. Data Mining y sensibilidad al precio. Scraping y análisis de la competencia
3. Análisis de datos y Distribución: Big Data y optimización de rutas. Analítica y fijación de stock.
4. Análisis de datos y producto: Big Data y localización de tendencias. Insigths del consumidor. Analítica de datos y venta cruzada
5. Análisis de datos en comunicación: escucha social, microsegmentación y analítica de datos. Big Data en la escucha social. Soluciones y posibilidades.

Bloque IX. Creatividad Digital
1. La Creatividad: un Súperpoder
2. ¿Genética o Aprendizaje?
3. Actitud Creativa
4. Pensamiento Creativo en un Mundo Diferente: Digitalizado, Fragmentado, Globalizado, Sensible
5. Limitaciones al Proceso Creativo y Barreras a la Creatividad en la Empresa
6. Entornos creativos. Cómo estimular la creatividad: técnicas

Bloque X. NeuroMarketing
1. Bases de la neurociencia aplicada al marketing
2. Cerebro y neuromitos
3. Atención, emoción, memorización, motivación.... Acción
4. Decisiones emocionales vs racionales
5. Influir y estimular, dos verbos esenciales
Carga académica total: 225 horas conformadas por clases presenciales, mentorización de los alumnos, elaboración del plan de marketing digital y evaluaciones.

Carga académica total: 225 horas conformadas por clases presenciales, mentorización, elaboración del TFM, evaluaciones y programa de experiencias ediae.

CLAUSTRO DOCENTE

El mejor talento para llevarte lejos

Nadia Nemer

Empresaria, experta en Event Marketing, creadora de la escuela de Event Makers®, de la comunidad para mujeres emprendedoras y empresarias Woman Rocks® y de la plataforma de Marketing, Marketing Rocks®. Lleva más de 15 años trabajando en Marketing, Comunicación y Eventos. He trabajado para varias multinacionales como responsable de Marketing y Comunicación, entre ellas: Coca Cola, Nissan, Wella e IKEA. Se formó como Administradora de Empresas y Economista, tiene un Máster en Marketing & Comunicación Corporativa y otro Máster en Desarrollo Económico e Innovación Empresarial.

Actualmente, tiene una empresa de organización de eventos experienciales Nemer Studio® y también una Escuela de Event Makers®. Además, lidera la comunidad de mujeres emprendedoras y empresarias Woman Rocks® y la plataforma de Marketing, Marketing Rocks®.

https://www.nadianemer.com

Clientes principales: Coca-Cola, Nissan, IKEA, Wella, aerolínea Swiftair, Origen by Medifresco, Bisila Bokok, Magnolia , Habitissimo, Porsche, Judit Catalá, Bang & Olufsen, Spazio Scena, entre otros.

Walo Jalil (Docente de los talleres)

En su carrera ha trabajado para empresas como ExxonMobil Oil Corporation, Banco Galicia y Olapic. En esta última manejaba las cuentas de Porcelanosa, Four Seasons, Crocs, H&M y otras marcas muy conocidas.

Está considerado como uno de los mejores expertos en funnel de ventas digitales, y ha llevado sus servicios a muchas partes del globo (España, Argentina, Alemania, Australia, EEUU...).

https://www.linkedin.com/in/walidjalil/

Clientes principales: ExxonMobil Oil Corporation, Banco Galicia, Olapic, Four Seasons, H&M, Crocs, Porcelanosa, entre otros.

Belén Perea

- Digital 360º® -Belén Perea Digital (2013 – actualidad)
- Gamo Studio - Digital Project Manager (2021 – actualidad)
- Filmosofía - Profesor de marketing (2021 – actualidad)
- Club de Marketing Granada - Vocalía Formación (2019 – actualidad)
- Fundación Bertelsmann - Orientadora Profesional (2016 – feb 2020)
- ESCO Escuela Superior de Comunicación y Marketing Docente Ade y Marketing (2016 –2019)
- Grupo3 Estudios de Mercado, Marketing y Opinión- Cargo Técnico de Marketing (2014)
- G.Formación - Social Media Engagement Director. Digital & Content Marketing (2014)
- Aire Eventos - Aire Eventos (2009 – 2010)

https://belenperea.com

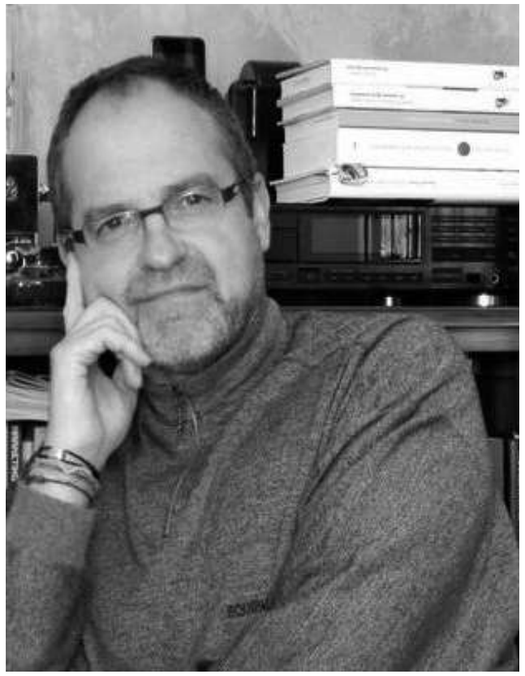
Clientes principales: Editorial LIbargo, Fundación Empresa y Juventud, OYA Abogados y Asesores, Gallego Projects, Gamo Studio. Solo Ecos. Filmosofia, entre otros.

Pablo Cirre

- Centraldecomunicacion.es- Director (2010 – actualidad)
- TeamPlatino.com- Profesor Adjunto (2016 – actualidad)
- Telefonica Innovation-Docente (2014 –2015)
- Duración del empleo 1 año y 1 mes
- ICIRED-Growth hacking (2015 – sept 2015)
- Acom - Asociación Comercio Electrónico de Granada- Presidente (2012 –2013)
- Mensajeria Low Cost - Director Analista (2009 – 2012)
- Escuela arte granada- Profesor (2004 – 2009)
- Instituto producciones virtuales-Profesor (1998 – 1999)

https://www.linkedin.com/in/agustin-madariaga-aa868924/?originalSubdomain=es

Clientes principales: Trabaja para diferentes empresas y multinacionales, y cuenta con más de 20 empresas de diversas unidades de negocios digitales.



Agustín Madariaga

Experto en Management y Habilidades Directivas

- Canal Sur TV- Redactor jefe (2021 – actualidad)
- Noticias 2- Editor (2020 –2021)
- Clientes y mercados-Consultor planificación estratégica marketing (2018 – actualidad)
- Malacate Comunicación-Consultor externo análisis de datos y Big Data (2018 – actualidad)
- AMYCA escuela de negocios-Profesor (2016 – actualidad)
- Consultor independiente (2016 –2018)
- Escuela Internacional de Protocolo-Profesor análisis de datos en el marketing mix (2017-actualidad)
- Universidad de Almería-Profesor Master (2015)
- Trocadero producciones-Guionista (2008)
- Canal Sur TV-Jefe de Nacional (1990–2020)

https://www.linkedin.com/in/agustin-madariaga-aa868924/?originalSubdomain=es

Clientes principales: Por el carácter confidencial de su trabajo, no se pueden dar nombres, pero han sido muchas empresas no solo en España, sino a nivel internacional.

José Manuel Navarro

- Otros Caminos s.l. (www.otroscaminos.com) Socio Fundador y Consultor (2002–actualidad)
- Vega Educa (www.vegaeduca.org) Coordinador plan estratégico Coordinador de las ediciones 2013, 2014 y 2015 del concierto "Viva la Vega". Coordinador de la Guía la Vega de Granada (Guía de viajes y de vida) (2010–actualidad)
- Asociación Iberoamericana de Neurociencias Aplicadas a la Comunicación y la Empresa. AIN- ACE Socio consultor y Vocal (2013 -actualidad)
- Win4win Europe s.l. Socio fundador y consultor. (2013-actualidad)
- Prevycontrol (www.prevycontrol.com) Socio fundador y consultor (2014-actualidad)
- Momo Pocket EDE S.L. (www.momopocket.com) Director de Marketing (2013-actualidad)
- Nyuron SL (www.nyuron.net) Consultor y coordinador de proyectos nueromarketing aplicado (2015-actualidad)
- Palacio de Congresos y Exposiciones de Granada (www.tupalacio.org) Coordinador del lanzamiento de Tu Palacio y Director Técnico de la app TuPalacio 2016 Palacio de Congresos y Exposiciones de Granada - Asociación FLECOS (www.pcgr.org– www.flecos.es) Director Técnico del II Festival Internacional de la Lengua, la Cultura y el Ocio (2015-2016)
- Palacio de Congresos y Exposiciones de Granada - Universidad de Granada – Cetursa – Parque Nacional/Natural Sierra Nevada (www.pcgr.org – www.ugr.es) Director Técnico del I Congreso Internacional de Montaña. Sierra Nevada. (2016-2017)

Clientes principales: Caja Granada, Sefide Ede, Momo Group, Otros Caminos, Prevycontrol, w4w Europe, Palacio de Exposiciones y Congresos de Granada, Universidad de Granada, Universidad de Castilla La Mancha, EIG, ESCO, Universidad de Sevilla, Universidad de Málaga, Paramerican Business School Guatemala, ESNA, entre otros.

https://es.linkedin.com/in/jos%C3%A9-manuel-navarro-llena-6b35b214

PROGRAMA EXPERIENCIAS EDIAE

Otras formas de aprender

El **Programa de Experiencias ediae del *Experto en Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales*** propone a los alumnos, como parte del programa del experto, experiencias formativas, reflexivas y de networking en espacios alternativos para el aprendizaje, en donde se cuidará hasta el último y más pequeño detalle para conseguir vivencias exclusivas que aporten valor real a cada participante.

Esta excelencia e innovación a la que se aspira se alcanza a través de contenidos y docentes de máxima calidad y reconocido prestigio, pero también a través de espacios únicos de Granada para el desarrollo de experiencias formativos que buscan y consiguen la generación de net-working eficaces entre los participantes, proporcionando, en definitiva, momentos y vivencias irrepetibles.

La experiencia prevista para esta edición del experto es:

Meeting con The Funnel Man para analizar los embudos de ventas digitales

En el marco del ***Experto en Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales* de la Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada** tendremos la oportunidad única de conectar con en directo para analizar con uno de los referentes mundiales en Embudos de Ventas Digitales y Automatización los secretos y las claves de esta imprescindible herramienta en el ámbito digital.

Walo Jalil, The Funnel Man, de nacionalidad argentina ha trabajado durante 10 años para empresas como ExxonMobil, Banco Galicia y Olapic (Four Seasons, H&M, Dior, Porcelanosa, entre otras marcas) y hoy ayuda a emprendedores y empresarios en el camino de la digitalización. Walon estará con todos los alumnos del experto en un meeting que promete ser inolvidable.

PROGRAMA DE PRÁCTICAS

una experiencia definitiva

Algunas de las empresas en las que nuestros alumnos de las últimas ediciones de nuestros programas han realizado prácticas son:

HUELLA EDIAE

Tómate tu tiempo, escucha lo que tienen que decirte

Testimonios alumni:

Sebastián Carbajo

Alumno de la I edición del máster.
Socio auditor de la empresa Iberaudit-Kreston de Granada.

"Valoro muy positivamente la aventura de cursar el experto en marketing digital. El talento de los profesores unido a la vocación de acercar el conocimiento a los alumnos es de agradecer. Las materias son muy prácticas con una marcada orientación a favorecer el crecimiento personal y de nuestros proyectos de empresa, y no menos importante ha sido la oportunidad de conectar y la relación creada con el resto de compañeros que espero mantener y cuidar en los años venideros".

Tómate tu tiempo, escucha lo que tienen que decirte

Testimonios Claustro Docente:

Nadia Nemer

"El Video Marketing es una técnica de marketing que está entre mis favoritas en la que se utiliza material audiovisual para promocionar una marca, servicio o producto. Si bien el video marketing no es una estrategia exclusiva del marketing online, ésta ha crecido notablemente gracias a Internet y las redes sociales..."

Walo Jalil

"El marketing digital ya no es para las grandes empresas solamente. Es una disciplina que se ha democratizado en los últimos 5 años y las empresas o emprendimientos que no aprovechen las bondades del marketing, quedarán fuera de juego. Los embudos de venta y las automatizaciones ya no son una necesidad, sino una obligación para cualquier negocio que quiera estar en la cresta de la ola digital.

"Vender" NO ES mala palabra, pero antes de hacerlo, debes seducir, atraer y madurar a tus clientes potenciales para que se conviertan en clientes finales. Y para hacerlo escalable, necesitas un funnel de ventas y una secuencia de automatizaciones que te permitan llegar a más gente alineada con tus productos o servicios y tu propuesta de valor..."

Agustín Madariaga

"Conocer al cliente y el mercado son la clave del éxito en marketing. Y más en el marketing digital. Por eso la analítica de datos es tan importante. En primer lugar, para conocer gracias a tus propias bases de datos todo lo que necesitas saber sobre tus clientes. Y gracias al Big Data puedes realizar escucha social, conocer tendencias, analizar los precios de tu mercado o trabajar en sistemas de recomendación o de fijación de precios online..."

Belén Perea

"Durante mi trayectoria dentro de diferentes departamentos de marketing he encontrado entre todos ellos la misma necesidad. Conseguir conectar, interactuar, atraer e incluso deleitar al cliente puede convertirse en el mejor puente para conseguir los objetivos más complejos de un plan de marketing. Dejar de escuchar o empatizar con las necesidades de nuestros clientes se puede convertir en un error muy grande. He podido formar y ser partícipe de formaciones desde empresa y escuela, comprobando día a día que la comunicación y el marketing se han convertido actualmente en el pulmón digital para salir adelante..."

José Manuel Navarro

"En entornos altamente cambiantes en los que la tecnología está jugando un papel crucial para conectar a todos los actores del mercado (empresas, clientes, administraciones e instituciones) y facilitar cualquier tipo de transacción, tanto económica como de circularización de la información, se hace imprescindible conocer y manejar las técnicas y herramientas que permiten definir y liderar una adecuada estrategia de marketing en ecosistemas digitales. De ahí que sea necesario tener una apropiada formación en marketing digital, complementada por las técnicas que la neurociencia proporciona para aproximarse a un conocimiento más profundo de cómo prestan atención las personas a los estímulos que se les ofrecen, cómo se sienten motivados para tomar una decisión y cómo actúan en base a respuestas que tienen una componente más emocional que racional. El neuromarketing ofrece la posibilidad de descubrir formas más eficientes de acercarse y posicionarse en la mente del consumidor con metodologías éticas y no intrusivas, simplificando los procesos de diseño, desarrollo y planificación de los medios y canales digitales..."

Pablo Cirre

"Puedes comunicarte online con 400.000 empresas y millones de usuarios que te están buscando. Cada día que pasa sin los conocimientos necesarios son oportunidades perdidas..."

8 MESES PARA CRECER JUNTOS,

pero también para
disfrutar de los tuyos

En la ***Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada*** creemos que es imprescindible crecer profesionalmente de la mano de los mejores, pero también que este año es importante que tengas tiempo para dedicarle el tiempo que se merece tu familia, amigos o aficiones, por ello hemos confeccionado un calendario de impartición que no te atará al master durante todos los fines de semana del año.

El experto se impartirá jueves y viernes en horario de 16:30 a 20:30 horas. El calendario propuesto es el siguiente:

Noviembre 2022

L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17 ●	18 ●	19	20
21	22	23	24 ●	25 ●	26	27
28	29	30				

Clases ●

Jueves: 16:30 - 20:30 h

Viernes: 16:30 - 20:30 h

Diciembre 2022

L	M	X	J	V	S	D
			1 ●	2 ●	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15 ●	16 ●	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Clases ●

Jueves: 16:30 - 20:30 h

Viernes: 16:30 - 20:30 h

Enero 2023

L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12 ●	13 ●	14	15
16	17	18	19 ●	20 ●	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Clases ●

Jueves: 16:30 - 20:30 h

Viernes: 16:30 - 20:30 h

Febrero 2023

L	M	X	J	V	S	D
		1	2 ●	3 ●	4	5
6	7	8	9 ●	10 ●	11	12
13	14	15	16 ●	17 ●	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					

Clases ●

Jueves: 16:30 - 20:30 h

Viernes: 16:30 - 20:30 h

Marzo 2023

L	M	X	J	V	S	D
		1	2 ●	3 ●	4	5
6	7	8	9 ●	10 ●	11	12
13	14	15	16 ●	17 ●	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Clases ●

Jueves: 16:30 - 20:30 h

Viernes: 16:30 - 20:30 h

Abril 2023

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13 ●	14 ●	15	16
17	18	19	20 ●	21 ●	22	23
24	25	26	27	28	29	30

Clases ●

Jueves: 16:30 - 20:30 h

Viernes: 16:30 - 20:30 h

Mayo 2023

L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4 ●	5 ●	6	7
8	9	10	11 ●	12 ●	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Clases ●

Jueves: 16:30 - 20:30 h

Viernes: 16:30 - 20:30 h

Junio 2023

L	M	X	J	V	S	D
			1 ●	2 ●	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Clases ●

Jueves: 16:30 - 20:30 h

Viernes: 16:30 - 20:30 h

ALUMNI,

espacio emergente para la co-creación de alianzas profesionales

El espacio alumni de la ***Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada*** dinamizará el empleo, la generación de contactos profesionales y la mejora competencial de los alumnos y antiguos alumnos. Se pretende consolidar de esta forma un ecosistema para la co-creación de alianzas profesionales, la aceleración de networking entre los alumnos, docentes, mentores y empresas, la promoción de encuentros y la creación de agenda de eventos.

Los alumnos de ediae podrán acceder de forma preferente a las ofertas de empleo que lleguen a Cámara Granada, dispondrán de un servicio de mentorización y evaluación del perfil profesional, servicio de bolsa de empleo, podrán asistir de forma gratuita a las MasterClass organizadas desde la escuela y participar de forma activa en las dinámicas de networking que se impulsarán.

Además de todo lo anterior, disfrutarán de un descuento del 15% en todos los programas ofertados desde la escuela.

El espacio alumni de la ***Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae)*** de ***Cámara Granada*** será un espacio emergente para la implosión del talento, la aceleración competencial y la dinamización de redes de colaboración y contactos entre alumnos de ediae y profesionales de reconocido prestigio.

EXPERIENCIA GRANADA

Realizar un programa en la ***Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada*** no solamente significa acceder a un modelo disruptivo para la aceleración de tu aprendizaje, tu mejora competencial y la creación de alianzas profesionales que te ayudarán en tu crecimiento laboral y vital y que aspira a la excelencia, sino que, además, te permitirá vivir una experiencia única e irrepetible; sumergirte en una de las ciudades más fascinantes del mundo; Granada.

Granada se consolida como un enclave único en el mundo que es imán que atrae hacia sí a personas, talento, oportunidades y proyectos.

Granada ofrece un inimaginable crisol de experiencias, casi infinito, que hace que se extienda como un espacio eterno, mágico y abierto al mundo.

Granada es lugar de encuentro cultural y emocional entre Europa y África, entre Iberoamérica y Asia, segura de la tradición, innovación, modernidad y universalidad de su propuesta que descansa entre un entorno único y un patrimonio histórico, monumental, cultural y natural incomparable.

Granada es cultura, historia, tradición, futuro, innovación, conocimiento, empresa, universidad, mar, nieve, deporte, gastronomía, poesía, música, diversión, integración, diversidad, igualdad, intergeneracional, noche y día.

Todo eso y mucho más, hacen que la Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada aspire a ser puerto de conocimiento en el que alumnos y profesionales de todo el mundo arriben en busca de una experiencia formativa y vivencial irrepetible.

Granada emociona hasta deshacer y fundir todos los sentidos, por eso Granada solo tiene salida hacia las estrellas.

Con ediae vive como nunca antes la Experiencia Granada.

ÚLTIMOS DETALLES

antes de tomar tu decisión

Carga académica: 225 horas

Plazas: Limitadas. Solo se ofertan 30 plazas presenciales

Lugar de realización:
Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae). Cámara Granada

Modalidad: Modalidad online o presencial: Desde tu empresa, tu casa o en nuestras instalaciones, tú eliges.

Fecha de matriculación:
Del 1 de abril al 31 de octubre de 2022

Fecha y horario de celebración:
Del 17 de noviembre de 2022 al 3 de junio de 2023
Jueves y viernes de 16:30 a 20:30 horas

Precio:
Pago reserva de matrícula: 400 €
Pago del resto del importe de matrícula: 3 plazos desde el inicio del experto
Importe total de matrícula: 2.600 €

Descuentos aplicables:
Precio exclusivo por formalizar la matrícula antes del 30 de septiembre de 2022*: 2.210 € (15% de descuento)
Precio para desempleados*: 2.210 € (15% de descuento)
Precio para alumnis: 2.210 € (15% de descuento)
Precios especiales para los miembros del Club Cámara Granada*: Consulta los descuentos exclusivos que hemos preparado para los miembros del Club Cámara Granada

*Los descuentos no son acumulables entre sí.

Procedimiento de admisión:
La admisión en el **Experto en Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales** está supeditada a la superación de una entrevista con el candidato/a y una valoración de su perfil competencial

Bonificación a través de los créditos FUNDAE
Si bonificas el programa del **Experto en Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales** a través de los créditos que te proporciona FUNDAE podrás llegar a bonificar 1.508 € de la matrícula con lo que el coste real del programa podría llegar a ser de 442 €

Línea de financiación:
En ediae te planteamos un sistema de pago fraccionado de la matrícula que te ayudará a poder acceder al programa de una forma más cómoda y adaptada a tus necesidades. Aún así, existe una línea de crédito ofertada en colaboración con entidades financieras colaboradoras de Cámara Granada que te permitirá pagar tu programa en unas condiciones de financiación muy exclusivas

NOS ENCANTARÍA ESCUCHARTE,

¿hablamos?

La Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada te ofrece el ***Servicio de Mentorización y Planificación de tu Carrera Profesional.*** Nos importa que tus decisiones se alienen con tus inquietudes vitales y tu vocación profesional buscado siempre la mejora de tu formación competencial y tu bienestar vital.

Nos encantaría que nos regalaras una hora de tu tiempo para ayudarte a elegir de la mejor forma posible, ya sea con nuestros programas o con alternativas que ofrecen otras entidades.

Podemos concertar una entrevista en nuestras instalaciones o por videoconferencia.

En ediae nos importas TÚ y nos encantaría escucharte, ¿hablamos?

Servicio de Mentorización y Planificación de tu Carrera Profesional, más información del programa y matrícula:

Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada

Teléfonos:
+ 34 958 536 152. Extensión: 1301 - 1302
Web: https://www.ediae.es
E-mail: informacion@ediae.es

ARE
YOU READY
TO BE FREE?

Experto en Marketing Digital y Gestión de las Redes Sociales

II Edición

Escuela de Dirección y Altos Estudios
de **Cámara Granada**

Organiza:

Cámara Granada

ediae
Escuela de Dirección y Altos Estudios

Colabora:

GRANADA EIP
Escuela Internacional de Protocolo