



ISEIE
ISEIE INNOVATION SCHOOL

**► BROCHURE
DIPLOMADO EN
ESTRATEGIA DE
MARKETING DIGITAL**



 www.iseie.com

03

DIPLOMADO EN ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

04

POR QUÉ REALIZAR EL DIPLOMADO

05

OBJETIVOS

06

PARA QUÉ TE PREPARA EL DIPLOMADO

07

DISEÑO Y CONTENIDO

08

REQUISITOS DE POSTULACIÓN

09

TITULACIÓN PROPIA

10

TRABAJO DE FIN DEL DIPLOMADO

11

CONTENIDO DEL DIPLOMADO

13

UBICACIÓN Y CONTACTO



DIPLOMADO EN ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

En la era digital, el marketing ha evolucionado significativamente, pasando de ser una simple herramienta promocional a convertirse en un pilar fundamental para el éxito de las empresas en todos los sectores. Nuestro Diplomado en Estrategia de Marketing Digital está diseñado para proporcionar una comprensión profunda de las herramientas, técnicas y estrategias más avanzadas en el marketing digital. A lo largo de este programa, los participantes aprenderán a integrar y aplicar estrategias efectivas para lograr un rendimiento superior en la gestión de marcas, productos y servicios en el entorno digital.

El diplomado abarca una variedad de módulos clave, que incluyen desde los fundamentos del marketing digital, pasando por la optimización para motores de búsqueda (SEO), estrategias de publicidad digital (SEM), hasta el uso de herramientas avanzadas de analítica web y el impacto de nuevas tecnologías emergentes como la inteligencia artificial y blockchain. Los estudiantes también explorarán el marketing de contenido, redes sociales, eCommerce, y estrategias de fidelización de clientes, asegurando que tengan una visión completa de la implementación efectiva de estrategias digitales en un entorno empresarial altamente competitivo.



POR QUÉ REALIZAR EL DIPLOMADO



Un diplomado supone una especialización en un rubro específico, se eleva el conocimiento y nivel académico de la persona, convirtiéndola en un elemento fundamental dentro de un esquema de trabajo; su trascendencia radica en el desarrollo de competencias adicionales que adquiere, su proceso formativo se vuelve más sólido y por ende se convierte en un candidato más atractivo para cubrir un puesto preponderante.



Te brinda la oportunidad de adquirir conocimientos actualizados y estar al tanto de las últimas tendencias y avances en tu área de interés. Realizar un máster en un área que te apasiona puede brindarte una gran satisfacción personal. Te permite profundizar en un tema que te interesa y te da la oportunidad de contribuir de manera significativa en ese campo.



OBJETIVOS



Los estudios de postgrado consisten no solo en adquirir conocimientos por parte del participante.



Sino que estos queden supeditados al desarrollo de una serie de competencias en función de los perfiles académicos y los correspondientes perfiles profesionales.



Nuestra función es centrar los objetivos de este programa y los diferentes módulos que lo conforman no solamente en la simple acumulación de conocimientos.



Conocimientos sino también en las hard skills y soft skills que permitan a los profesionales desempeñar su labor de forma exitosa en este mundo laboral en constante evolución.

PARA QUÉ TE PREPARA EL DIPLOMADO

- A** Este diplomado te prepara para ser un experto en la estrategia de marketing digital, capaz de liderar y ejecutar campañas de marketing efectivas en cualquier plataforma digital. Al finalizar, contarás con las habilidades necesarias para:
- B** Diseñar estrategias digitales completas, desde el análisis de datos hasta la implementación de campañas.
- C** Optimizar la presencia en línea de marcas a través del SEO y SEM, mejorando el posicionamiento web y el rendimiento de las campañas publicitarias.
- D** Crear contenido atractivo y relevante que resuene con las audiencias en diferentes canales digitales.
- E** Gestionar redes sociales y comunidades en línea, desarrollando relaciones duraderas con los clientes y promoviendo la lealtad de la marca.
- F** Utilizar herramientas analíticas para medir y optimizar el rendimiento de las campañas, asegurando un retorno sobre la inversión (ROI) positivo.
- G** Implementar tecnologías emergentes como la inteligencia artificial, blockchain y realidad aumentada para ofrecer campañas innovadoras y personalizadas.



DISEÑO Y CONTENIDO

01

Para el diseño del Plan de estudios de este curso, ISEIE Innovation School ha seguido las directrices del equipo docente, el cual ha sido el encargado de seleccionar la información con la que posteriormente se ha constituido el plan de estudio



02

De esta forma, el profesional que acceda al programa encontrará el contenido más vanguardista y exhaustivo relacionado con el uso de procesos innovadores y altamente eficaces, conforme a las necesidades y problemáticas actuales,



Buscando la integración de conocimientos académicos y de formación profesional, en un ambiente competitivo y globalizado. Todo ello a través de cada uno de sus módulos de estudio presentado en un cómodo y accesible formato 100% online.



03



El empleo de la metodología Relearning en el desarrollo de este programa te permitirá fortalecer y enriquecer tus conocimientos y hacer que perduren en el tiempo a base de una reiteración de contenidos.

04

REQUISITOS DE POSTULACIÓN

Para postular a nuestro diplomado debes cumplir con los siguientes requisitos:



Título Profesional Universitario



Pasaporte o Documento de identidad



Curriculum Vitae

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Este diplomado está diseñado para profesionales del marketing, emprendedores y personas interesadas en adquirir un conocimiento profundo sobre el marketing digital y sus diversas aplicaciones. Está especialmente dirigido a:

Gerentes y directores de marketing que desean ampliar su visión digital y adaptarse a las últimas tendencias.

Emprendedores que buscan desarrollar y mejorar la presencia digital de sus negocios.

Especialistas en marketing que desean actualizarse con las últimas herramientas y estrategias de marketing digital.

Profesionales de comunicación, publicidad o tecnología interesados en especializarse en el ámbito digital.

Consultores y agencias de marketing que desean ofrecer servicios digitales más efectivos a sus clientes.



TITULACIÓN PROPIA



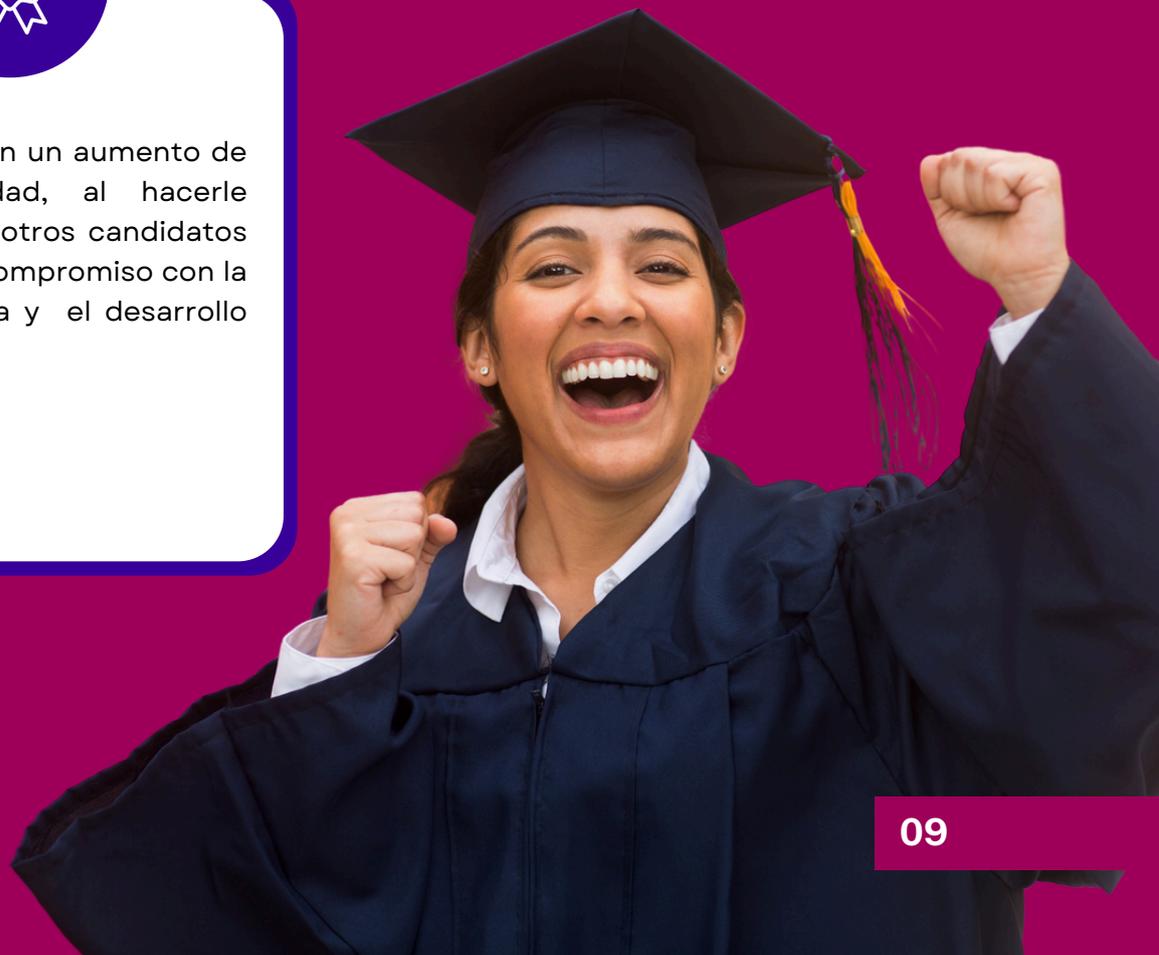
Al concluir el curso los participantes serán galardonados con una titulación propia otorgada por ISEIE Innovation School. Esta titulación se encuentra respaldada por una certificación que equivale a 4 créditos ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) y representa un total de 100 horas de dedicación al estudio.



Esta titulación no solo enriquecerá su imagen y credibilidad ante potenciales clientes, sino que reforzará significativamente su perfil profesional en el ámbito laboral. Al presentar esta certificación, podrá demostrar de manera concreta y verificable su nivel de conocimiento y competencia en el área temática del curso.



Esto resultará en un aumento de su empleabilidad, al hacerle destacar entre otros candidatos resaltando su compromiso con la mejora continua y el desarrollo profesional.



TRABAJO FINAL DEL DIPLOMADO

A

Una vez que haya completado satisfactoriamente todos los módulos del master, deberá llevar a cabo un trabajo final en el cual deberá aplicar y demostrar los conocimientos que ha adquirido a lo largo del programa.

B

Este trabajo final suele ser una oportunidad para poner en práctica lo que ha aprendido y mostrar su comprensión y habilidades en el tema.

C

Puede tomar la forma de un proyecto, un informe, una presentación u otra tarea específica, dependiendo del contenido del curso y sus objetivos. Recuerde seguir las instrucciones proporcionadas y consultar con su instructor o profesor si tiene alguna pregunta sobre cómo abordar el trabajo final.



CONTENIDO DIPLOMADO EN ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

MÓDULO 1: FUNDAMENTOS DEL MARKETING DIGITAL

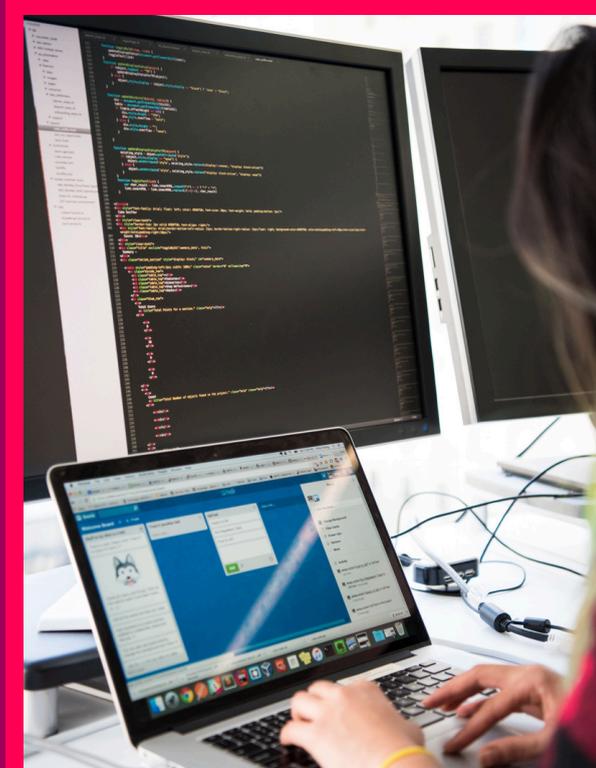
- 1.1 Introducción al marketing digital y su evolución
- 1.2 Conceptos clave: SEO, SEM, marketing de contenidos, redes sociales
- 1.3 Importancia del marketing digital en la era actual
- 1.4 El impacto de la digitalización en las estrategias comerciales
- 1.5 Marketing y cambio de comportamiento del consumidor en la era digital
- 1.6 Estrategias omnicanal: integración de los canales online y offline
- 1.7 La importancia de la segmentación en el marketing digital
- 1.8 Analítica digital: cómo usar datos para mejorar estrategias de marketing
- 1.9 Marketing en la era post-cookie: Cómo adaptarse a los cambios en la privacidad

MÓDULO 2: ESTRATEGIAS DE SEO Y SEM

- 2.1 Técnicas de optimización en motores de búsqueda (SEO)
- 2.2 Estrategias de publicidad pagada en buscadores (SEM)
- 2.3 Herramientas de análisis y optimización para SEO y SEM
- 2.4 SEO técnico: optimización de la estructura y la velocidad de la web
- 2.5 Estrategias de link building: cómo mejorar la autoridad de dominio
- 2.6 SEO para móviles: la importancia de la experiencia móvil para el posicionamiento
- 2.7 SEM avanzado: estrategias de pujas y optimización de campañas
- 2.8 Uso de Google Ads: creación y optimización de anuncios de búsqueda y display
- 2.9 Análisis de la competencia en SEO y SEM: herramientas y mejores prácticas

MÓDULO 3: MARKETING DE CONTENIDOS

- 3.1 Creación de contenido relevante y de valor
- 3.2 Estrategias de storytelling y copywriting
- 3.3 Gestión de blogs, infografías, y contenido multimedia



- 3.4 Marketing de video: cómo crear contenido audiovisual atractivo
- 3.5 Creación de contenido interactivo: quizzes, encuestas y más
- 3.6 Cómo crear una estrategia de contenido para SEO
- 3.7 Distribución de contenido: plataformas y canales efectivos
- 3.8 Estrategias de curación de contenido: cómo seleccionar y presentar contenido relevante
- 3.9 Planificación de contenido: calendario editorial y estrategias de publicación

MÓDULO 4: REDES SOCIALES Y COMMUNITY MANAGEMENT

- 4.1 Estrategias para diferentes plataformas sociales (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, TikTok)
- 4.2 Gestión de comunidades online y construcción de marca
- 4.3 Análisis de métricas y optimización de campañas en redes sociales
- 4.4 Publicidad en redes sociales: cómo crear campañas efectivas
- 4.5 Uso de influencers y microinfluencers para aumentar el alcance
- 4.6 Técnicas de engagement: cómo generar interacción real con la audiencia
- 4.7 Gestión de crisis en redes sociales: cómo manejar comentarios negativos

4.8 Herramientas de automatización para la gestión de redes sociales

4.9 Estrategias para la fidelización de la audiencia en redes sociales

MÓDULO 5: EMAIL MARKETING Y AUTOMATIZACIÓN

5.1 Diseño y planificación de campañas de email marketing

5.2 Segmentación de audiencias y personalización de mensajes

5.3 Uso de herramientas de automatización y análisis de resultados

5.4 Estrategias de lead nurturing y automatización de conversiones

5.5 Diseño de email responsive para mejorar la experiencia del usuario

5.6 Análisis de la efectividad de las campañas de email marketing

5.7 Marketing de contenido a través de newsletters

5.8 Integración de plataformas de email marketing con CRM y otras herramientas

5.9 Testing y optimización de campañas de email marketing mediante A/B testing

MÓDULO 6: PUBLICIDAD DIGITAL Y ESTRATEGIAS DE RETARGETING

6.1 Tipos de publicidad online: display ads, video ads, y retargeting

6.2 Configuración y optimización de campañas en Google Ads y Facebook Ads

6.3 Edición del ROI en campañas de publicidad digital

6.4 Publicidad programática: automatización de la compra de anuncios

6.5 Publicidad nativa: integración de anuncios en contenido editorial

6.6 Análisis de la segmentación en campañas de retargeting

6.7 Optimización de campañas de Google Ads y Facebook Ads

6.8 Gestión del presupuesto en campañas de publicidad digital

6.9 Herramientas de análisis y medición de la efectividad de campañas publicitarias



MÓDULO 7: ANALÍTICA WEB Y MÉTRICAS DE RENDIMIENTO

7.1 Introducción a Google Analytics y otras herramientas de análisis

7.2 Métricas clave: conversiones, tasa de rebote, tiempo en el sitio

7.3 Cómo interpretar datos y ajustar estrategias en tiempo real

7.4 Analítica avanzada: segmentación y análisis de cohortes

7.5 Uso de KPIs para medir el rendimiento de marketing digital

7.6 Herramientas de heatmaps y análisis de comportamiento de usuarios

7.7 Técnicas de visualización de datos para presentar informes

7.8 Análisis de embudos de conversión para optimizar el viaje del cliente

7.9 Herramientas de análisis de la competencia para mejorar estrategias

MÓDULO 8: ESTRATEGIA DE ECOMMERCE Y MARKETING DE AFILIADOS

8.1 Creación y gestión de tiendas online

8.2 Estrategias para aumentar las conversiones y la fidelización de clientes

8.3 Introducción al marketing de afiliados y colaboraciones estratégicas

8.4 Optimización del proceso de checkout y mejora de la experiencia de usuario

8.5 Estrategias de retención de clientes a través de programas de lealtad

8.6 Integración del marketing de afiliados con eCommerce: oportunidades y desafíos



Nota: El contenido del programa académico puede estar sometido a ligeras modificaciones, en función de las actualizaciones o de las mejoras efectuadas.

- 8.7 Análisis de datos de ventas para mejorar las conversiones
- 8.8 Técnicas de personalización en eCommerce para aumentar el ticket medio
- 8.9 Optimización del flujo de trabajo de la tienda online mediante herramientas de automatización



MÓDULO 9: TENDENCIAS Y TECNOLOGÍAS EMERGENTES

- 9.1 Uso de inteligencia artificial y chatbots en marketing digital
- 9.2 Realidad aumentada y realidad virtual en campañas de marketing
- 9.3 Estrategias de marketing basadas en datos y el futuro del marketing digital
- 9.4 Blockchain y su impacto en la transparencia y seguridad del marketing digital
- 9.5 Marketing predictivo: cómo utilizar datos para predecir comportamientos
- 9.6 Marketing basado en inteligencia artificial: automatización avanzada
- 9.7 Nuevas plataformas sociales y cómo integrar estrategias en ellas
- 9.8 La ética y privacidad en el marketing digital con nuevas tecnologías
- 9.9 El futuro del marketing digital en la Web 3.0 y la descentralización

MÓDULO 10. TRABAJO FINAL DIPLOMADO



Nota: El contenido del programa académico puede estar sometido a ligeras modificaciones, en función de las actualizaciones o de las mejoras efectuadas.



ISEIE
ISEIE INNOVATION SCHOOL

CONTÁCTANOS

 +34 960 25 47 46

 Av. Aragón 30, 5. 46021 Valencia.

 www.iseie.com