CURSO ESPECIALIZADO
ONLINE EN

MARKETING AUTOMATION

[CEOMA]

esic
Business &
Marketing School

Curso Especializado Online en
MARKETING AUTOMATION

El Curso Especializado Online en Marketing Automation te permitirá tener una visión global y adquirir el conocimiento necesario para diseñar una solución automatizada de marketing digital para tu empresa o negocio.

Formato	**Online**
Idioma	**Español**
Duración	**12 semanas**
Proyecto final tutorizado	
Examen final	

COMPETENCIAS

- Aprender a identificar las bondades del Marketing Automation.
- Diferenciar entre dato, información, segmento y target.
- Desarrollar una estrategia onmicanal a través de una plataforma de Marketing Automation.
- Identificar posibles customer journeys y crear un Customer cycle life value de los clientes.

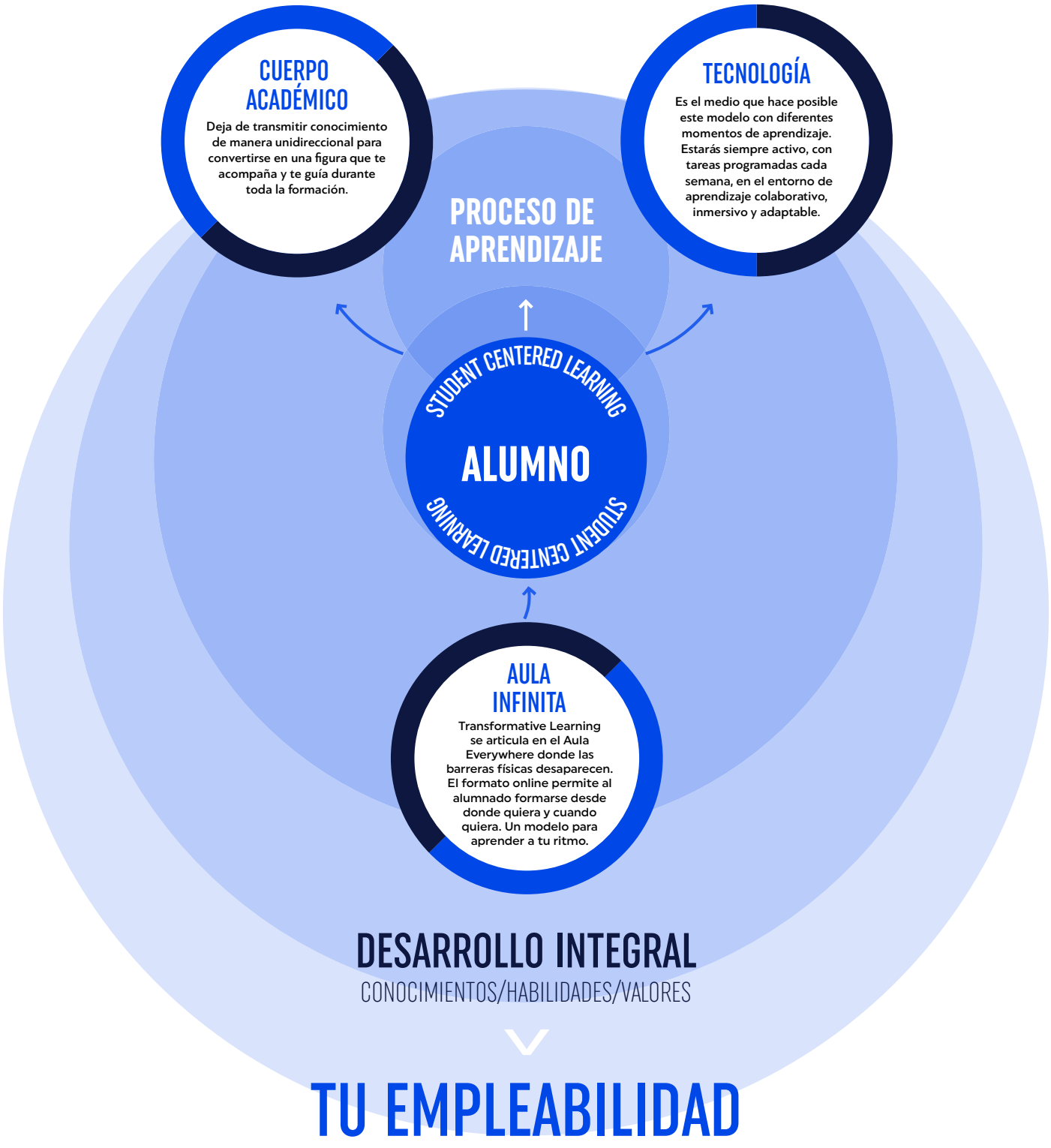
DIRIGIDO A

- Sales & Marketing Manager.
- Product Manager.
- Gestores y Responsables de CRM.
- CRM Coordinator, Consultoria digital.
- Responsables de Marketing Automation.
- Responsables de Customer Experience Management.

PERFIL DE SALIDA

- Marketing Manager.
- CRM Manager.
- Social Media Manager.
- Product Manager.

TRANSFORMATIVE LEARNING



METODOLOGÍA

Transformative Learning by ESIC
es un nuevo ecosistema formativo que persigue el desarrollo profesional y personal del alumnado dentro de los máximos estándares de calidad académica, docente y que refuerza la interactuación constante entre alumnos, profesorado, la realidad empresarial y otras áreas y servicios de la Escuela.

¿En qué consiste?

Materiales de apoyo asíncrono, vídeos, lecturas, etc.

Documentación
- Programa completo.
- Asignación de temas y clases por semana.
- Documentación elaborada por profesionales del sector.
- Videos de tutorías y webinars (clases).
- Bibliografía y links de interés.

Documentación en Easy Generator
- Contenidos ONLINE.
- Descargables en PDF.
- Indicador y marcador de progreso.

Sesiones online síncronas y asíncronas

- Se recomienda asistir a todos los webinars e interactuar con el profesor y los compañeros.
- Los webinars son sesiones online de una hora aprox. impartidas por un profesional, miembro del consejo de expertos del curso. Estas sesiones tratarán sobre temas o materias relevantes, pudiendo el alumno interactuar con el ponente en tiempo real.
- Las sesiones serán grabadas y podrás encontrarlos en el aula virtual después de su impartición.
- Horario habitual entre las 19:00y las 21:00h. (hora España)
- Las fechas y horarios puedes encontrarlas disponibles en el aula virtual desde el 1er día de inicio del curso.
- En total son 10 webinars durante el curso.

Autoevaluación

Al final de cada tema hay un test de autoevaluación para asegurarte que aprendes lo previsto.

Aplicación de casos de estudios y empresas reales

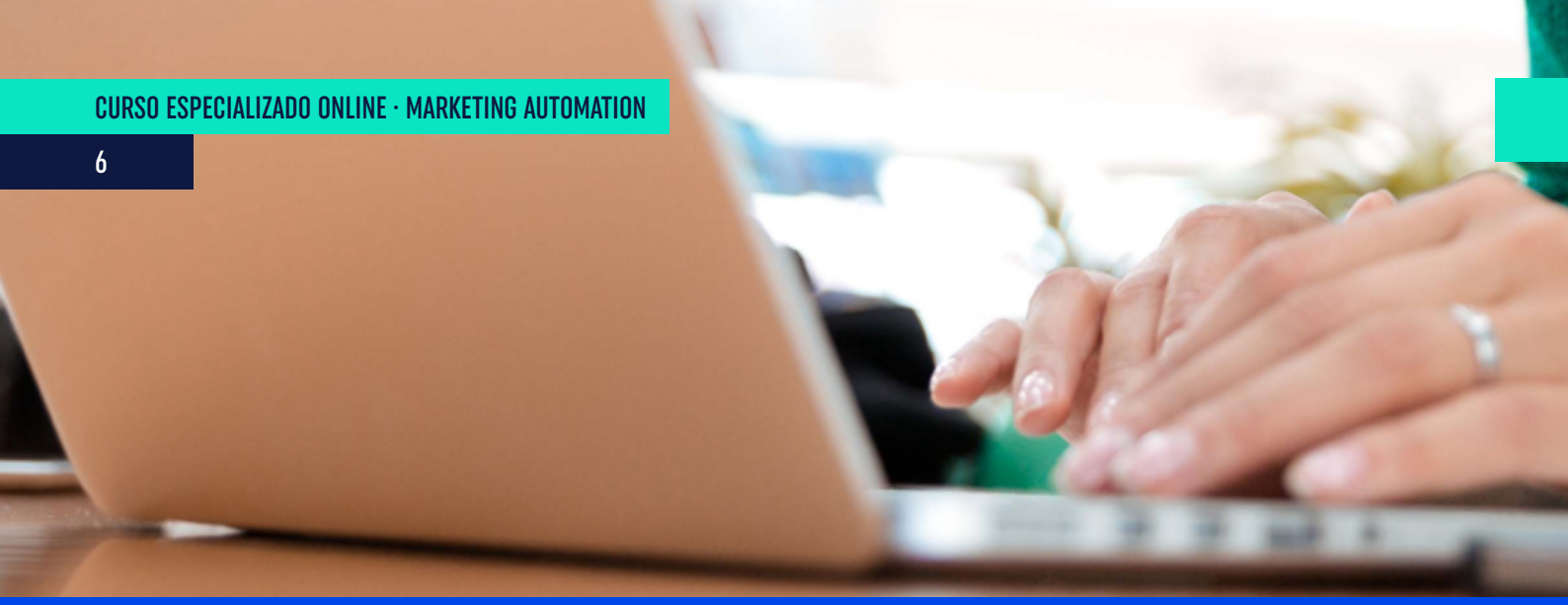
Apoyo tutorizado y feedback

4 tutorías en directo, una tutoría cada mes, con una de ellas al inicio con la explicación del curso.

Actividades prácticas y experienciales

Sistema de evaluación que combina la demostración de logros individuales y grupales

Proyecto final y examen final para la obtención del título



PROGRAMA

Introducción al Marketing Automation

> Historia de Marketing Automation.
> Comienzos de Marketing Automation.
> Terminología – Glosario.
> Conceptos tecnológicos.

Capacidades de Marketing Automation

> ¿Qué se puede hacer y qué no?
> Beneficios.
> El éxito de campañas en MA.
> Integración con diferentes tecnologías.

Plataformas de Marketing Automation

> Marketing Cloud.
> Adobe Campaign.
> Eloqua.
> Selligent.
> Salesmanago.
> MailChimp.

Introducción al dato: fuentes de datos y CRM

> ¿Qué es un data warehouse?
> Integraciones de datos.
> Estandarización de procesos.
> Cómo enriquecer bases de datos.

Diferencia entre dato e información

- Análisis del dato.
- Cualificación del dato.
- ¿Cómo identificar datos útiles?
- ¿Cómo diferenciar datos estratégicos y datos tácticos?

Los fundamentos de análisis y la segmentación de clientes

- Los fundamentos en la creación de una base de datos de marketing.
- Técnicas fundamentales de análisis y segmentación de clientes.
- Cómo analizar e interpretar los datos.
- Profiling y Scoring de clientes y prospects.
- Identificación de variables explicativas.

Metodología de proyectos

- Scrum.
- Agile.
- Servicio o producto.
- Identificación de tarifas y perfiles.

Email Marketing & Mobile Marketing

- Push Notification.
- Diseño de emails.
- La importancia del contenido y copy.
- Contenido dinámico y hiper personalización.

Digital Customer Journey

> Las claves del Customer Journey en entornos digitales.
> Los nuevos procesos de decisión de compra: Customer Decision Journey.
> El impacto de los medios sociales: Social Customer Journey.
> Identificación de los estados estratégicos por los que pasa un cliente.

Estrategia onmicanal a través de Marketing Automation y buyer persona

> Estrategia omnicanal.
> Definición de canales y prioridades.
> Buyer persona.
> ¿Cómo elaborar los diferentes buyer persona?

Diseño y creación de un plan de Marketing Automation

> Sesión de Discovery.
> Análisis de problemática.
> Diseño de la solución.
> Implementación.

Aspectos legales del ámbito de marketing, publicidad y contenido digital

> Consumidores, dinero electrónico, identificación electrónica y protección de datos de carácter personal.
> La Ley 34/2002, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico (LSSI).
> Normativa publicitaria y marketing digital.

*Contenido sujeto a posibles cambios.

CLAUSTRO DE PROFESORES

Alejandro Lanzarote
Nateevo
Marketing Automation Technical Lead

Daniel Espinoza
Nateevo
Marketing Automation Functional Lead

Jesús Charlán
Dioxinet
CMO - Chief Marketing Officer

Jorge Juan Aguilar
Shapelets
CMO - Chief Marketing Officer

Paloma Lucas
Strategyland
Directora General

*Claustro sujeto a posibles cambios.

MADRID
91 452 41 00
info.madrid@esic.edu

BARCELONA
93 414 44 44
info.barcelona@esic.edu

VALENCIA
96 361 48 11
info.valencia@esic.edu

SEVILLA
95 446 00 03
info.sevilla@esic.edu

ZARAGOZA
97 635 07 14
info.zaragoza@esic.edu

MÁLAGA
95 202 03 69
info.malaga@esic.edu

PAMPLONA
94 829 01 55
info.pamplona@esic.edu

BILBAO
94 470 24 86
formacion@camarabilbao.com

GRANADA
95 822 29 14
master@esgerencia.com

NOVIEMBRE 2021

ESIC Business & Marketing School

www.esic.edu/online