

# Digital Marketing Experto (SCDM-E)

Código: VDM-004

Propuesta de Valor: VMEDU

Duración: 30 Horas



SMstudy® certificación expertos en marketing digital tienen experiencia en la facilitación de estrategias de marketing digital bien planificadas para cumplir con los objetivos fijados por la estrategia de marketing corporativo. Dada la naturaleza del mundo en línea en constante evolución - con el desarrollo de nuevos canales con mayor frecuencia, y el público la exploración de nuevas fuentes de contenido- en línea Marketing Digital es uno de los aspectos más cruciales de ventas y marketing. SMstudy® certificación expertos en marketing digital son capaces de definir todas las actividades de marketing que utilizan los dispositivos electrónicos conectados a Internet para interactuar con los clientes.

Los expertos también serán capaces de planificar, desarrollar y optimizar los canales de marketing digital disponibles para alcanzar los objetivos definidos para un producto.

## AUDIENCIA

- Esta certificación es apropiada para ventas, profesionales de marketing y especialistas interesados en convertirse en un experto en marketing digital.

## PRE REQUISITOS

- Los candidatos deben tener un mínimo de cinco años de experiencia laboral. Es preferible para completar la certificación de Especialista Certificado SMstudy® Marketing Digital y estudiar todos los procesos en la Guía SMstudy® - libro de marketing digital antes de solicitar la certificación SMstudy® Certificado Digital experto de la comercialización.
- También es obligatorio para ganar 40 horas de asistencia a entrenamientos educativos aula digital experto de la comercialización proporcionado por un SMstudy aprobado VMedu Autorizados El socio de formación (V.A.T.P.) y proporcionar una recomendación profesional.

## OBJETIVOS

- Aprender las estrategias de marketing digital.
- Aprender a definir todas las actividades de marketing.



## CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Certificado Oficial de VMEdU.
- Código de Exámen: SCDM-E
- Formato de Exámen:
  - Opción múltiple
  - 180 preguntas
  - Duración de 240 minutos



## CONTENIDO

### 1. INTRODUCCIÓN

- 1.1. UNA BREVE HISTORIA DEL MARKETING DIGITAL
- 1.2. ESTRATEGIA GENERAL CORPORATIVA
- 1.3. ASPECTOS DE VENTAS Y MARKETING
- 1.4. LOS NIVELES DE VENTAS Y MARKETING ESTRATEGIA
- 1.5. ESTRATEGIA DE MARKETING GENERAL
- 1.6. DESCRIPCIÓN GENERAL DE MARKETING DIGITAL

### 2. COMPRENDER Y EVALUAR MARKETING (DM) CANALES DIGITALES

- 2.1. COMPRENDER DISPONIBLES CANALES DM
- 2.2. EVALUAR CANALES DM

### 3. PLANIFICAR Y DESARROLLAR CANALES DE DM

- 3.1. PLANIFICAR Y DESARROLLAR EL SITIO DE CANAL
- 3.2. PLANIFICAR Y DESARROLLAR CANAL MOVIL
- 3.3. PLANIFICAR Y DESARROLLAR CANAL DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL

### 4. OPTIMIZAR SITIO WEB

- 4.1. OPTIMIZAR SITIO WEB PARA ALCANZAR
- 4.2. OPTIMIZAR SITIO WEB PARA LA RELACIÓN
- 4.3. OPTIMIZAR SITIO WEB PARA LA REPUTACIÓN

### 5. OPTIMIZAR MOBILE / TABLET / DISPOSITIVOS

- 5.1. OPTIMIZAR SITIO MOVIL Y APP PARA ALCANZAR
- 5.2. OPTIMIZAR SITIO MOVIL Y APLICACIÓN DE RELACIÓN
- 5.3. OPTIMIZAR LA WEB MOVIL Y APLICACIONES PARA LA REPUTACIÓN

### 6. OPTIMIZAR LOS MEDIOS SOCIALES

- 6.1. OPTIMIZAR LOS MEDIOS SOCIALES PARA REACH
- 6.2. OPTIMIZAR LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL PARA LA RELACIÓN

6.3. OPTIMIZAR LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL PARA LA REPUTACIÓN

7. OTROS ELEMENTOS IMPORTANTES DE CANALES DM

7.1. CORREO DE PROPAGANDA

7.2. ANALISTA DE LA RED

7.3. SEARCH MARKETING

7.4. LAS PLATAFORMAS DE MEDIOS SOCIALES POPULARES

7.5. LA COMERCIALIZACION DEL AFILIADO

7.6. OPTIMIZACIÓN DE MOTOR DE BUSQUEDA

---

## ★ BENEFICIOS

- Al finalizar el curso los participantes podrán aplicar las estrategias de marketing digital bien planificadas para cumplir con los objetivos fijados por la estrategia de marketing corporativo.