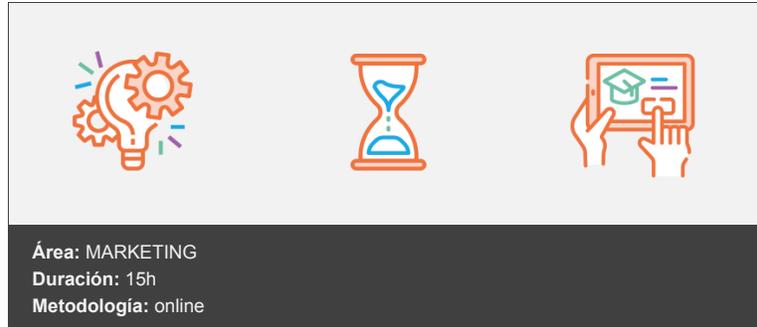


Marketing en twitter. marketing a través de las principales redes sociales



Objetivos

- Utilizar Twitter para conseguir mejores resultados en el ámbito empresarial, mediante el marketing en esta red social.
- Utilizar aplicaciones de gestión y análisis de Twitter para mejorar tus resultados en esta red social.
- Identificar a la comunidad de posibles clientes en Twitter, para interactuar de modo correcto con la misma.
- Diseñar una estrategia de contenidos adecuada para el éxito de una cuenta empresarial en Twitter.
- Diseñar una estrategia de marketing en Twitter.
- Realizar acciones complementarias para que la estrategia de marketing en Twitter de una empresa tenga éxito.
- Implementar técnicas de análisis de rendimiento del marketing en Twitter, con el objetivo de analizar el retorno de la inversión.

Contenidos y estructura del curso

1. Conoce mejor cómo funciona Twitter.
2. Aplicaciones útiles para impulsar tu marketing en Twitter.
3. Análisis. Investigación y escucha.
4. Diseña tu estrategia en Twitter.
5. Construye tu plan en Twitter.
6. Implementa tu plan con las mejores prácticas.

Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, videos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

