

E-Marketing

E-Marketing

Duración: 80 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

· El objetivo de este curso es adquirir conocimientos específicos sobre Marketing Electrónico., conociendo todas las técnicas empleadas en el mismo. Realizar investigaciones de mercado a través de Internet. Descubrir las áreas de actividad del E-Marketing. Conocer en profundidad las variables del Marketing Mix en Internet. Diferenciar los formatos publicitarios. Conocer las características y usos del Marketing Directo e Interactivo. Conocer la historia y la evaluación del comercio electrónico. Manejar datos actualizados sobre la implantación del comercio electrónico en España. Saber diferenciar las diferentes modalidades de comercio electrónico. Conocer en profundidad el mercado de la venta por Internet. Identificar las diferentes técnicas de comunicación. Desarrollar en profundidad el concepto de publicidad. Descubrir el papel de la publicidad en la empresa. Identificar cómo seleccionar una agencia de publicidad. Desarrollar la investigación publicitaria.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

TEMA 1. Técnicas de Marketing Electrónico

Antecedentes de Marketing Electrónico

El Marketing en Internet

Investigación de Mercados con Internet

E-Mail Marketing

E-Business

Marketing de Permiso

Marketing Viral

Alternativas Estratégicas para las PYMES

Contratación de Campañas de E-Marketing

© icaformación2026

Lo que hemos aprendido

Test

TEMA 2. Marketing Mix en Internet

Variables de Marketing Mix en Internet

Decisiones de Producto en Internet

Decisiones de Precio en Internet

Decisiones de Comunicación en Internet

Marketing Directo

Marketing de Distribución en Internet

Lo que hemos aprendido

Test

TEMA 3. Comercio Electrónico

Inicio de la Actividad Comercial en Internet

El Conocimiento como Mercancía

Actividades del Comercio Electrónico

Participantes en las Transacciones Comerciales Electrónicas

Consumidor y Producto: Aspectos Relevantes

Formas de Comercio Electrónico en la Red

© icaformación2026

Instrumentos de Internet Aplicables al Comercio Electrónico

Requerimientos de Seguridad en Internet

Ventajas y Desventajas del Comercio Electrónico

Lo que hemos aprendido

Test

TEMA 4. Publicidad “On-Line”

Estrategia de Comunicación de la Empresa

Aspectos Relevantes de la Publicidad

Campaña Publicitaria

Modelos de Actuación Publicitaria

Mensaje Publicitario

Publicidad en Internet

Agencias de Publicidad I

© icaformación2026

Agencias de Publicidad II

Investigación Publicitaria

Lo que hemos aprendido

Test

© icaformación2026