

Transforma tu empresa desde el marketing digital: Estrategia, acción y resultados

N.º expediente: **2024GDP_01000060**

Entidad: CENTRO FORMACIÓN AFS, S.L

Horas: 150h (50h clases en directo y 100h de teleformación)

Modalidad: Aula virtual y Teleformación

Responsable: Yanett Gorrín

Email: yanettgorrin@afsformacion.com

Telf.: 747863770

🇪🇸 Abril 2025				
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
		30 📌 Inicio Clase en directo (2,5h)	✗ Festivo	Teleformación
🇪🇸 Mayo 2025				
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
5 Clase en directo (2,5h)	Teleformación	7 Clase en directo (2,5h)	8 Clase en directo (2,5h)	Teleformación
12 Clase en directo (2,5h)	Teleformación	14 Clase en directo (2,5h)	15 Clase en directo (2,5h)	Teleformación
19 Clase en directo (2,5h)	Teleformación	21 Clase en directo (2,5h)	22 Clase en directo (2,5h)	Teleformación
26 Clase en directo (2,5h)	27 Clase en directo (2,5h)	28 Clase en directo (2,5h)	29 Clase en directo (2,5h)	Teleformación
🇪🇸 Junio 2025				
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
2 Clase en directo (2,5h)	Teleformación	4 Clase en directo (2,5h)	5 Clase en directo (2,5h)	Teleformación
9 Clase en directo (2,5h)	Teleformación	11 Clase en directo (2,5h)	12 Clase en directo (2,5h)	13 📌 Día Final

Programación

Objetivos Generales:

- Capacitar a los participantes en estrategias digitales para optimizar la presencia online y aumentar la captación de clientes.
- Proporcionar herramientas prácticas para la automatización y medición del impacto digital.
- Garantizar un aprendizaje integral a través de sesiones lectivas síncronas y actividades complementarias (asíncronas).
- Aplicar metodologías de evaluación para medir el progreso y el nivel de comprensión de los participantes.

Objetivos Específicos:

- Redefinir la propuesta de valor y fortalecer el posicionamiento en el nicho digital.
- Activar la visibilidad online y establecer estrategias efectivas de captación de clientes.
- Optimizar procesos mediante la automatización y medición de resultados.

Contenidos

	HORAS
SESIONES LECTIVAS SÍNCRONAS:	50
Módulo 1 Redefine tu propuesta de valor y conquista tu nicho digital	20
Módulo 2 Activa tu visibilidad online y empieza a generar clientes hoy	20
Módulo 3 Optimiza, automatiza y mide tu impacto digital	10
ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS:	
Evaluaciones:	
Evaluación Módulo 1 (Propuesta de valor, perfil de cliente y Customer Journey aplicado)	
Evaluación Módulo 2 (Caso práctico de estrategia de visibilidad y embudo de captación)	
Evaluación Módulo 3 (Dashboard con KPIs clave y plan de automatización implementado)	
Evaluación general de los módulos formativos online tipo scorm	
Módulos formativos online tipo scorm:	
El cliente en la nueva era digital	
Experiencia de cliente y de producto	
Atrayendo al cliente: El proceso de generación de tráfico	
Captando al cliente I: El proceso de información y decisión	
Captando al cliente II: El proceso de compra y entrega	
Fidelizando al cliente: El proceso de postventa	
Entorno legal: Propiedad y privacidad	
El plan de transformación digital II: La experiencia del cliente	
Actividades de refuerzo propuestas por el docente	
Casos prácticos	
Lecturas complementarias	
Vídeos	
Implementación práctica de herramientas digitales	
SUMA TOTAL	100

Criterios de Evaluación

1. Asistencia al 100 % de las horas lectivas del programa, admitiéndose un 25 % de posibles faltas justificadas.
2. Realización de las actividades complementarias del programa en las que se aplicarán los siguientes criterios y evidencias para considerarlas aptas:
 - Visualización de al menos el 50% de los contenidos de los módulos en scorm.
 - Realización de al menos el 75% de las pruebas de evaluación, con una nota media de 5 o superior.