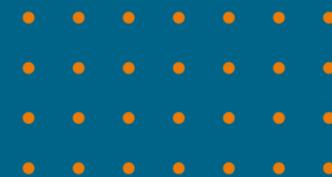




DOSIER DE CURSOS 2022

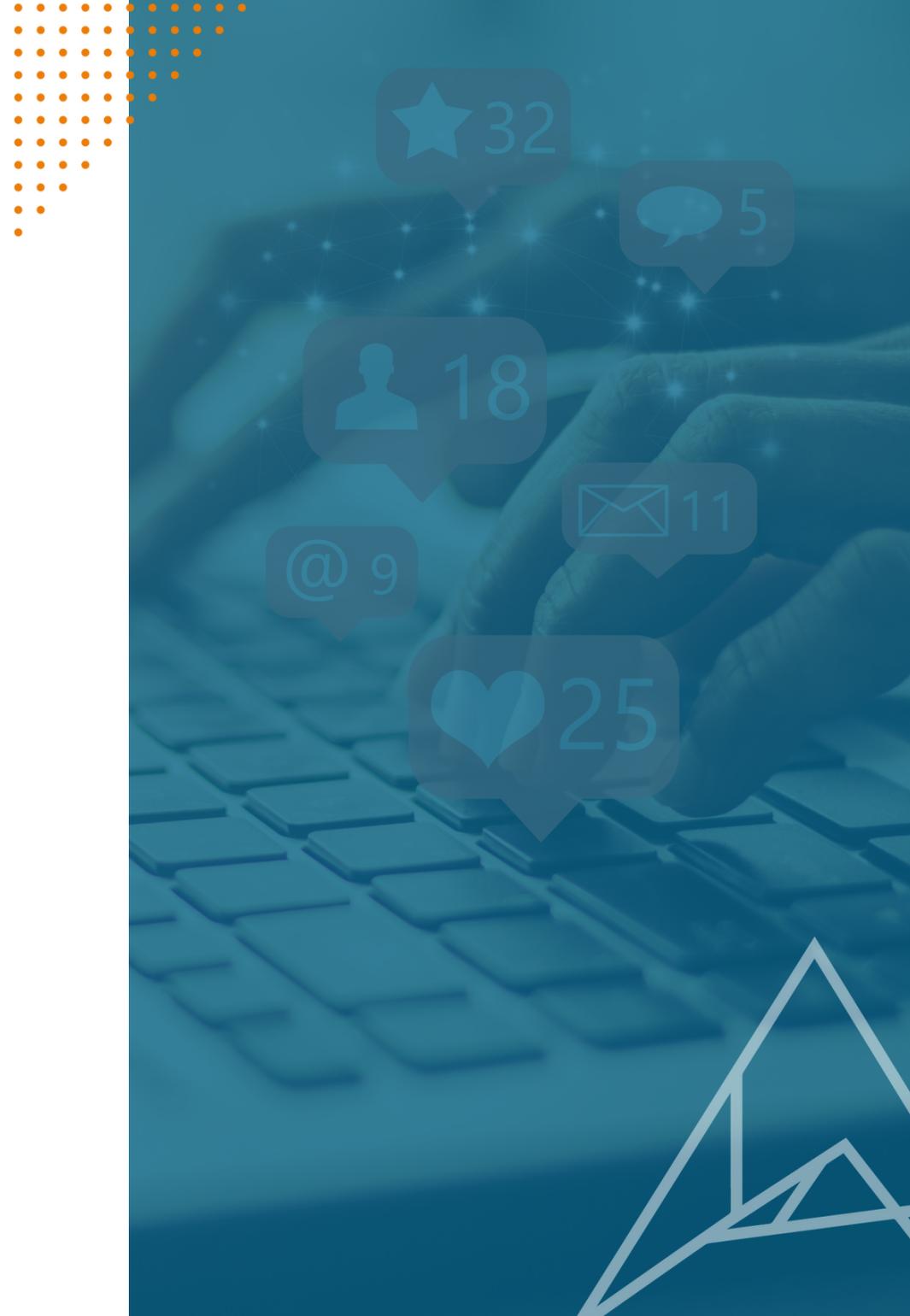


LA FORMACIÓN, NUESTRA RAZÓN DE SER

Expertos en distintas áreas del marketing, la comunicación digital y las ventas conforman nuestro equipo.

Social media, marketing online, publicidad en redes sociales, diseño, SEO... Profesionales que además cuentan con el CAP (Curso de Aptitud Pedagógica) que les acredita para impartir formación de manera profesional.

Llevamos más de 10 años impartiendo formación y ayudando a cientos de profesionales a hacer crecer sus negocios. Ofrecemos la posibilidad de impartir las clases de manera presencial o hacerlo de manera online a través de herramientas de comunicación en directo.



¿CÓMO TRABAJAMOS EN SUMERU?

1 Nos adaptamos a ti

Explicaciones claras y sencillas adaptadas al nivel o requerimientos de los asistentes.

3 Nos involucramos

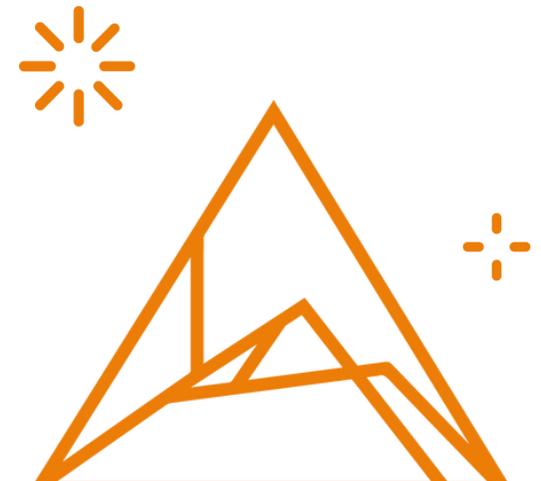
Interacción con los alumnos durante la formación
Posibilidad de realizar los cursos de manera presencial (en nuestras instalaciones, en las del cliente...) o de forma online en directo o diferido.

2 Formación que cuenta

Formación con una visión y aplicación práctica para que cada empresa pueda adaptarla a su estrategia de negocio.

4 Impulsamos tus conocimientos

Aportamos material de apoyo descargable para que pongas en práctica todo lo que has aprendido durante nuestros cursos.



OPINIONES DE ALGUNOS DE NUESTROS ALUMNOS.

> > > **Curso de la Cámara de Comercio de Valencia.**

"En primer lugar agradecerte tu labor como formadora en las jornadas de "Social Ads", me han gustado mucho tus clases. Ahora solo me queda practicar y experimentar todas tus enseñanzas. Tus apuntes están muy claros (se nota que eres periodista y buena comunicadora). Gracias por lo que no has enseñado".

Ana Carmen. G

Curso 'Herramientas de gestión del tiempo'.

"Muy claro, motivador. Aunque ya he asistido a otros webinars sobre el mismo tema este me ha sido también útil y le he sacado provecho".

Luis Mollá

Curso 'Gestión de redes sociales'.

"Interesantes. Muy actualizados. Muy buenos consejos sobre cómo optimizar los recursos que te ofrecen las redes para poder llegar a tu público".

Claudia Barberá

Curso 'Cómo crear un plan de RR.SS.'.

"Cuando Clara da las clases, rompe la barrera del online y la experiencia es como si fuera casi presencial por la claridad con la que explica y la pasión que transmite".

Paula Beneyto

CURSOS

para empresas y profesionales

MARKETING Y COMUNICACIÓN

1. Tendencias y novedades en redes sociales.
2. Facebook e Instagram shopping.
3. Vender a través de los vídeos en directo.
4. Tácticas y acciones para vender online a través de la web.
6. Control de la reputación online.
7. Whatsapp businesss.
8. Instagram stories.
9. Reels de Instagram.
10. Usa Tik Tok como un profesional.
11. Publicidad en redes sociales, nivel 1 y 2.
12. Planifica y optimiza tus redes sociales.
13. Realiza diseños atractivos con Canva.
14. Google my business.
15. Newsletters.
16. 10 Claves para crear buenos contenidos en tu blog.
17. Pon de moda tu negocio con influencers.
18. Youtube, como crear tu canal.
19. Trucos y herramientas para realizar fotografías y vídeos con el móvil.

1. Turismo de compras, cómo atraer turistas a tu negocio.
2. Reuniones virtuales.
3. Conoce tu estilo de liderazgo.
4. Habilidades del líder I: Autoconocimiento.
5. Habilidades del líder II: Autogestión.
6. Habilidades del líder III: Motivación.
7. Habilidades del líder IV: Empatía.
8. Habilidades del líder V: Habilidad social.
9. Dirige mejor las reuniones de trabajo
10. Feedback: una herramienta de mejora continua.
11. Comunicación eficaz en la organización
12. Cultura organizativa: Misión, visión y valores
13. Conflictos: ¿Problemas u oportunidades?
14. La experiencia del cliente: claves para conseguir que vuelvan.
15. Estrategia en 3 pasos para implantar un CEM (customer experience management).
16. Metodología NPS: Consigue que tus clientes vuelvan conociendo su lealtad.

VENTAS Y GESTIÓN

CURSOS

para desarrollar capacidades personales.

1. Aprender a hacer gestiones online.
2. Aprender herramientas para gestión del tiempo.
3. LinkedIn.
4. Alfabetización digital para mayores de 60 años.
6. Digital skills para posicionarnos en el mercado laboral.
7. Búsqueda de empleo online (herramientas de CV, plataforma de empleo, tips...).
8. Universo Google para nuestro día a día.
9. Curso de vídeo currículum.
10. Impulsa tu marca personal.
11. Tu correo de gmail profesional.

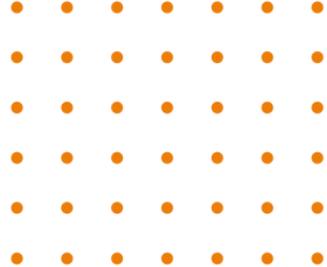




CURSOS PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES

Una buena formación conseguirá
que impulses tu negocio.





TENDENCIAS Y NOVEDADES en redes sociales

OBJETIVO

Las redes se actualizan a un ritmo vertiginoso, por eso, mostraremos las últimas herramientas, prestaciones y tendencias que permitirán tener cuentas en tendencia.

METODOLOGÍA

Nos centraremos en las principales novedades de cada red social y ofreceremos su aplicación práctica.

MARKETING Y COMUNICACIÓN



FACEBOOK E INSTAGRAM SHOPPING: Crea tu ecommerce en redes sociales

OBJETIVO

Mostrar las opciones que nos permiten las shopping en redes sociales y aprender a integrar esta herramienta gratuita de venta.

METODOLOGÍA

Explicación paso a paso del proceso de creación de la tienda con trucos y consejos basados en casos reales.





VENDER

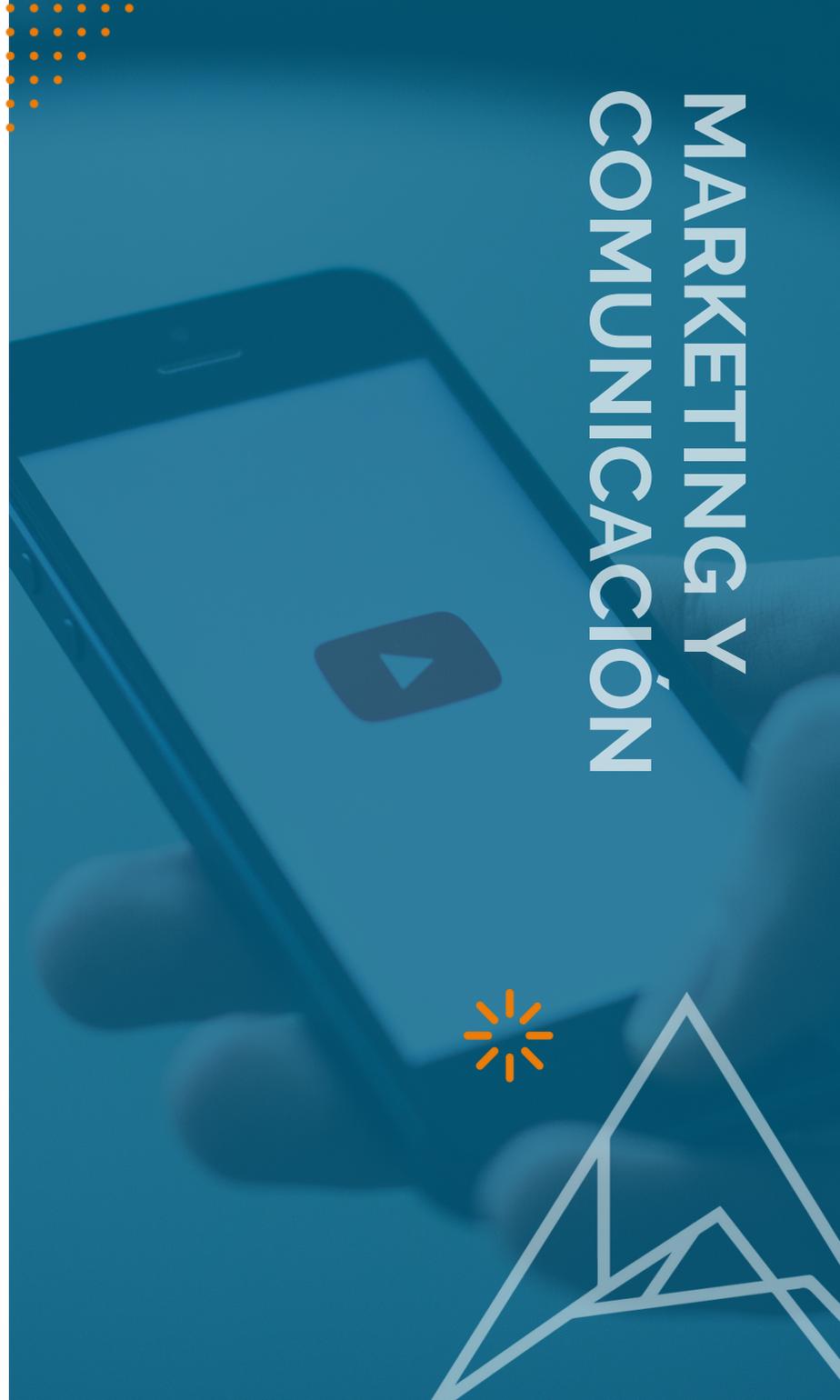
a través de los vídeos en directo

OBJETIVO

Crear un escaparate virtual, interactivo... y que sea capaz de generar ventas puede ser sencillo y altamente eficaz. Profundizaremos en los canales y técnicas que nos permitirán conseguirlo.

METODOLOGÍA

A través de experiencias reales y casos prácticos presentaremos acciones y estrategias eficaces para generar esta nueva herramienta de ventas





MARKETING Y COMUNICACIÓN



TÁCTICAS Y ACCIONES

para vender online a través de la web

OBJETIVO

El medio online se ha convertido en un potente motor de venta. Estudiaremos las principales opciones con las que pueden contar los negocios y veremos acciones de implementación.

METODOLOGÍA

Basándonos en casos prácticos y presentando ejemplos, presentaremos las principales herramientas y aportaremos un guión de aplicación.

CONTROL DE LA REPUTACIÓN ONLINE.

Gestión de crisis y resolución de conflictos.

OBJETIVO

Aprender a solucionar quejas e incidencias con clientes para evitar una caída de la reputación tanto online como offline.

METODOLOGÍA

Mediante ejemplos de empresas reales, se trabajará la importancia de detectar los comentarios negativo sobre la empresa en redes o foros, y se definirán qué técnicas existen para resolver los conflictos satisfactoriamente.





WHATSAPP BUSINESS:

Crea tu escaparate virtual y vende a través de whatsapp

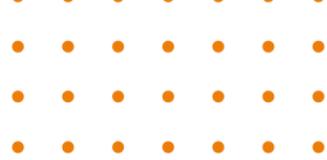
OBJETIVO

El alumno aprenderá optimizar su perfil de empresa en whatsapp y podrá elaborar un calendario de contenidos para optimizar sus comunicaciones.

METODOLOGÍA

Basándonos en ejemplos prácticos, mostraremos todas las opciones que proporciona whatsapp y aportaremos un plan de contenidos descargable.





MARKETING Y COMUNICACIÓN



INSTAGRAM STORIES:

Herramientas y trucos para aportar creatividad

OBJETIVO

Aprenderemos a optimizar las stories de instagram para crear comunicaciones de alto impacto.

METODOLOGÍA

Mostraremos estrategias, trucos y herramientas de valor. Emplearemos Apps con versiones gratuitas.

REELS DE INSTAGRAM:

Las claves para triunfar.

OBJETIVO

Mostrar cómo elaborar reels profesionales. El alumno aprenderá a utilizar esta herramienta para promover la venta y las marcas en formato vídeo vertical.

METODOLOGÍA

Iremos paso a paso para guiar al alumno en la elaboración de reels profesionales y mostraremos app gratuitas que les permitan mejorar sus reels de manera sencilla.





USA TIKTOK COMO UN PROFESIONAL

para hacer crecer
tu negocio

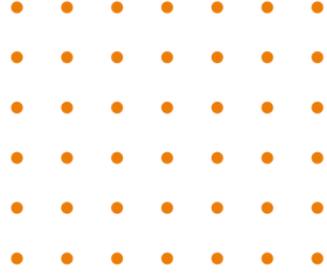
OBJETIVO

Introducir al alumno en esta herramienta y mostrar cómo realizar vídeos de calidad para esta plataforma. También mostraremos todas las posibilidades de comunicación y crecimiento que las marcas tienen en esta red social.

METODOLOGÍA

Realizamos una guía pormenorizada para realizar vídeos profesionales y mostraremos casos de éxito que sirvan de inspiración.





MARKETING Y COMUNICACIÓN



PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES: Nivel inicial

OBJETIVO

El alumno aprenderá a plantear y desarrollar campañas de anuncios sencillas a través del planificador de anuncios del Business Manager de Facebook.

METODOLOGÍA

Estudiaremos todas las opciones que nos ofrece la plataforma y realizaremos paso a paso una campaña mostrando trucos y consejos.

PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES: Nivel avanzado

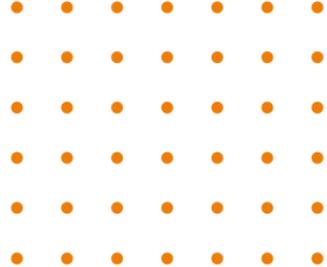
OBJETIVO

Aprender a realizar campañas complejas utilizando el administrador de anuncios del Business Manager.

METODOLOGÍA

Daremos un paso más en la creación de campañas profundizando en la hipersegmentación de públicos, en el pixel de Facebook y en la definición de eventos.





PLANIFICA Y OPTIMIZA tus redes sociales

OBJETIVO

concretaremos qué redes usar según el negocio y aportaremos las claves y trucos necesarios para conseguir el éxito en cada una de ellas.

METODOLOGÍA

Análisis de cada una de las redes sociales y presentación y explicación práctica de programas programación (Facebook Creator Studio), de optimización (Metricool), mejora gráfica (Canva) y medición (estudio de estadística).

MARKETING Y COMUNICACIÓN



REALIZA DISEÑOS ATRACTIVOS con Canva

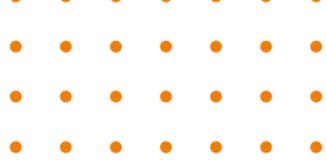
OBJETIVO

El alumno aprenderá a diseñar de manera sencilla y rápida para con el programa Canva. Tras el curso podrá mejorar su imagen en redes sociales así como diseñar otros elementos como folletos, programas, presentaciones...

METODOLOGÍA

Utilizaremos el programa online gratuito Canva y mostraremos de manera práctica los trucos principales de la herramienta.





**MARKETING Y
COMUNICACIÓN**



GOOGLE MY BUSINESS:

Posiciona tu empresa
en los buscadores
y crea tu catálogo online

OBJETIVO

El alumno aprenderá a crear y optimizar un perfil en Google My Business para mejorar el posicionamiento SEO en Google al tiempo que descubre todas las opciones de venta y promoción de marca que ofrece la plataforma..

METODOLOGÍA

Realizaremos un paso a paso práctico que complementaremos con ejemplos de casos de éxito.

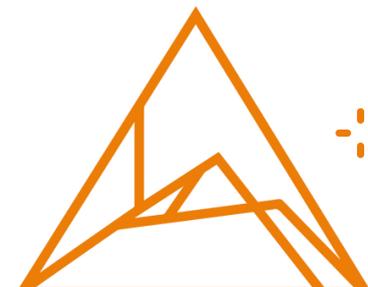
NEWSLETTER para fidelizar y vender más

OBJETIVO

Aprender a realizar y enviar emailings de manera correcta, legal y efectiva.

METODOLOGÍA

Emplearemos la plataforma Sedinblue para realizar un paso a paso y desgranar las opciones de la plataforma.





MARKETING Y COMUNICACIÓN

10 CLAVES

para crear buenos contenidos para tu web o blog

OBJETIVO

El alumno será capaz de crear textos optimizados para SEO utilizando palabras clave

METODOLOGÍA

Mostraremos distintas herramientas que nos permitirán identificar temas de interés para los usuarios, palabras clave y páginas de apoyo a la creatividad. Del mismo modo, aportaremos un calendario de contenidos descargable que ayudará a planificar y optimizar las comunicaciones.





PON DE MODA TU NEGOCIO: Estrategias con influencers

OBJETIVO

Queremos que nuestros alumnos sean capaces de detectar los influencers más afines a su negocio al tiempo que descubren las mejores acciones y estrategias para que colaboren en sus negocios.

METODOLOGÍA

Mostraremos cómo detectar los influencers con más afinidad; enseñaremos cómo identificar su repercusión real; y aportaremos acciones y estrategias para conseguir colaboraciones.

MARKETING Y COMUNICACIÓN



TRUCOS Y HERRAMIENTAS para realizar fotografías y vídeos con el móvil.

OBJETIVO

Proporcionaremos técnicas que permitan al alumno realizar fotografías y vídeos de apariencia profesional con el móvil.

METODOLOGÍA

Mostraremos diferentes aplicaciones de edición y grabación que permitirán mejorar la obtención de resultados.





YOUTUBE: Como crear tu canal, optimizarlo y crear contenidos

OBJETIVO

Crearemos perfiles profesionales y mostraremos cómo optimizar los vídeos para ganar en posicionamiento.

METODOLOGÍA

Crearemos un perfil desde cero y enseñaremos cómo subir y optimizar los vídeos.





TURISMO DE COMPRAS

cómo atraer a los turistas a tu comercio

OBJETIVO

La comunicación y las estrategias que apliques a los turistas debe ser distintas a la que se utilizan con el público local. Trabajaremos la reputación, los grupos de influencia, la publicidad online y la comunicación en el establecimiento para llegar y captar a este tipo de público.

METODOLOGÍA

Ofreceremos una guía con acciones y aplicaciones prácticas para poder desarrollar estrategias específicas de eficacia probada.

GESTIÓN Y VENTAS



REUNIONES VIRTUALES

OBJETIVO

En los últimos años las reuniones virtuales se han convertido en una herramienta principal para trabajar en muchos sectores. Aprenderemos a elegir las plataformas más adecuadas según el tipo de reunión, realizaremos convocatorias profesionales y daremos las claves para comunicar de manera efectiva en el medio online.

METODOLOGÍA

Aportaremos claves y directrices que facilitarán que el alumno pueda mejorar sus comunicaciones profesionales en la Red.





CONOCE TU ESTILO de liderazgo

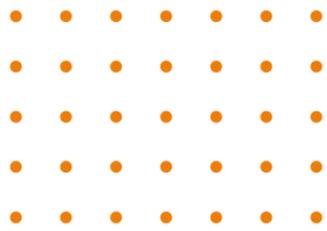
OBJETIVO

Conocer el estilo de liderazgo que mejor te define y adaptar tu estilo a las necesidades cambiantes de tu equipo.

METODOLOGÍA

Basándonos en las competencias de IE analizaremos diferentes estilos de liderazgo. Se podrá reconocer qué estilo está más presente en cada uno y aprenderán a adaptarlos para conseguir los mejores resultados.





HABILIDADES DEL LÍDER I: Autoconocimiento

OBJETIVO

Mejorar el conocimiento de tus emociones, virtudes, defectos, necesidades y deseos para mejorar el rendimiento laboral, los estados de ánimo y reducir los niveles de frustración.

METODOLOGÍA

Con la ayuda de diferentes herramientas se conseguirá que cada uno haga un trabajo de reflexión para conocer mejor sus estados anímicos y sus fortalezas y áreas de mejora para así detectar mejor el modo en que estos influyen sobre sus comportamientos.

GESTIÓN Y VENTAS



HABILIDADES DEL LÍDER II Autogestión

OBJETIVO

Mejorar las reacciones ante estímulos externos favoreciendo un entorno de confianza y justicia en el entorno laboral. Favorecer la productividad fomentando una mejor gestión de nuestros comportamientos.

METODOLOGÍA

A través de herramientas y técnicas se entrenará el autocontrol de los comportamientos, la adaptabilidad al entorno y la iniciativa entre otros para evitar así quedar prisioneros de las emociones y sentimientos y que esto no influya en el rendimiento laboral.





HABILIDADES DEL LÍDER III: Motivación

OBJETIVO

Encontrar la pasión en el trabajo por motivos no sólo económicos y conseguir los objetivos con perseverancia mejorando el optimismo, la frustración ante el fracaso y el compromiso con la organización.

METODOLOGÍA

Basándonos en los valores y los objetivos personales se fomentará el descubrimiento de los recursos personales que permiten mantener la intención y el optimismo a pesar de los obstáculos en el camino.

GESTIÓN Y VENTAS



HABILIDADES DEL LÍDER IV: Empatía

OBJETIVO

Comprender los estados emocionales de otras personas y así adaptar el trato a estas personas para mejorar la conservación del talento, el servicio al cliente y la sensibilidad del equipo.

METODOLOGÍA

A través de diferentes técnicas de trabajo interpersonal se logrará unificar la comprensión entre colaboradores del equipo logrando así un mejor ambiente laboral y por tanto una mejora en el rendimiento y la consecución de objetivos.





HABILIDADES DEL LÍDER V: Habilidad social

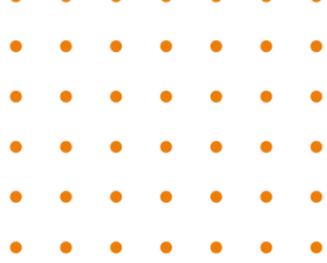
OBJETIVO

Dominar la gestión de las relaciones con otras personas que permitan el entendimiento a través de la persuasión, gestión del cambio y gestión adecuada de equipos

METODOLOGÍA

Se definirán las múltiples competencias de estas habilidades para lograr una mayor unión en el equipo de trabajo, favorecer la comunicación y conseguir aprovechar las sinergias del grupo





DIRIGE MEJOR

las reuniones de trabajo

OBJETIVO

Establecer una mejor organización de las reuniones, estableciendo una estrategia, aprovechando mejor los recursos, tomando mejores decisiones y asegurando un seguimiento de estas.

METODOLOGÍA

A través de técnicas y mucha práctica elaboraremos una metodología individual para lograr que se pueda liderar las reuniones con confianza logrando avanzar en los proyectos y gestionando los obstáculos en las reuniones.

GESTIÓN Y VENTAS

FEEDBACK:

Una herramienta de mejora continua

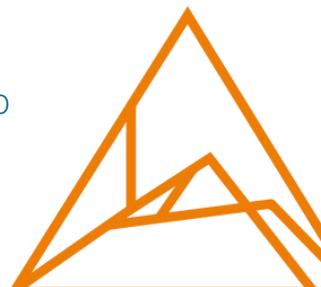


OBJETIVO

Obtendrás las herramientas para establecer una cultura de mejora continua en tu equipo creando un flow de feedback continuo. Aprenderás a establecer expectativas, a identificar las necesidades de desarrollo de los demás y a sentar las bases para fomentar sus competencias. Adquirirás técnicas para dar y recibir feedback constructivo gestionando tus reacciones emocionales.

METODOLOGÍA

Fomentaremos el uso del feedback como herramienta de mejora continua. Basándonos en una de las mejores estrategias de feedback se fomentará la creación de un estilo propio y una estrategia de feedback para aplicar en tu equipo





COMUNICACIÓN EFICAZ

en la organización

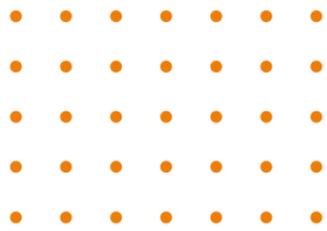
OBJETIVO

Aprenderás a comunicar de manera efectiva a través de la escucha activa y de la emisión de mensajes convincentes. Así conseguirás mayor serenidad las cuestiones difíciles, fomentando la comprensión mutua, el feedback y la acogida tanto de buenas como de malas noticias.

METODOLOGÍA

En este taller con mucha práctica podrás elaborar la estrategia que mejor se adapta a tu organización para mejorar la comunicación en el equipo de trabajo





CULTURA ORGANIZATIVA:

Misión, visión y valores

OBJETIVO

Crear los cimientos de la organización, una misión y visión claras y unos valores compartidos.

METODOLOGÍA

En este taller práctico podrás afrontar con implicación y utilidad el proceso de creación y desarrollo de la cultura organizativa. Identificando las claves para desarrollar una esta cultura y fomentando la unión de las personas con ella.

GESTIÓN Y VENTAS



CONFLICTOS:

¿Problemas u oportunidades?

OBJETIVO

Aprender a detectar e identificar los diferentes conflictos en la organización y sus causa, para desarrollar estrategias propias que conviertan los conflictos en oportunidades.

METODOLOGÍA

A través de técnicas y herramientas de autoconocimiento y autogestión plantearemos habilidades y formas de resolver un conflicto para convertirlo en una oportunidad para la organización.





LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE:

Claves para conseguir que vuelvan y además traigan a sus amigos.

OBJETIVO

Aprender las claves que faciliten la fidelización de los clientes.

METODOLOGÍA

Se irán explicando y desarrollando las claves que permiten conocer y controlar la experiencia en el proceso de compra. Primero hablaremos de la necesidad de crear una técnica de venta, y con ello establecer qué herramientas pueden facilitar que el cliente vuelva y además lo haga acompañado.





ESTRATEGIA EN 3 PASOS PARA IMPLANTAR UN CEM

Customer experience management

OBJETIVO

Aprender los pasos para implantar un sistema que permita controlar el proceso de venta y con ello fidelizar a los clientes.

METODOLOGÍA

Se trabajarán tres conceptos: la calidad proactiva, preventiva y correctiva. Se establecerán ejemplos, y con ello se definirá el entorno necesario para implantar un sistema que facilite los clientes de repetición.

GESTIÓN Y VENTAS



METODOLOGÍA NPS:

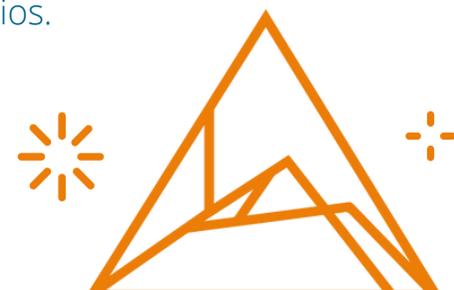
Consigue que tus clientes vuelvan conociendo su lealtad

OBJETIVO

Aprender el concepto Net Promotor Score, que me permitirá conocer qué tipo de clientes tengo, para corregir errores y conseguir que vuelvan.

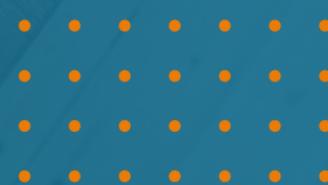
METODOLOGÍA

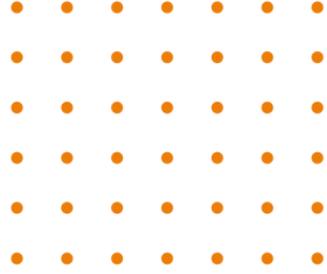
Se explicará el concepto NPS y su gran utilidad, se realizaran ejemplos prácticos sobre cómo aplicar este método en según qué tipo de establecimientos o negocios.





CURSOS PARA DESARROLLAR CAPACIDADES PERSONALES





APRENDIENDO A REALIZAR gestiones online

OBJETIVO

Nuestros alumnos aprenderán a realizar actividades del día a día que cada vez se ejecutan más de manera online (pedir cita con el médico, trámites en el banco, etc.)

METODOLOGÍA

Aportaremos una guía descargable que recoja los principales trámites a realizar.

APRENDIENDO A GESTIONAR y optimizar el tiempo

OBJETIVO

El alumno recibirá herramientas y consejos que le ayudarán a mejorar la organización del tiempo y sus tareas.

METODOLOGÍA

Tomaremos conciencia de los vacíos que encontramos en nuestra organización diaria y aportaremos material descargable para organizar tareas en su sentido macro y mico.





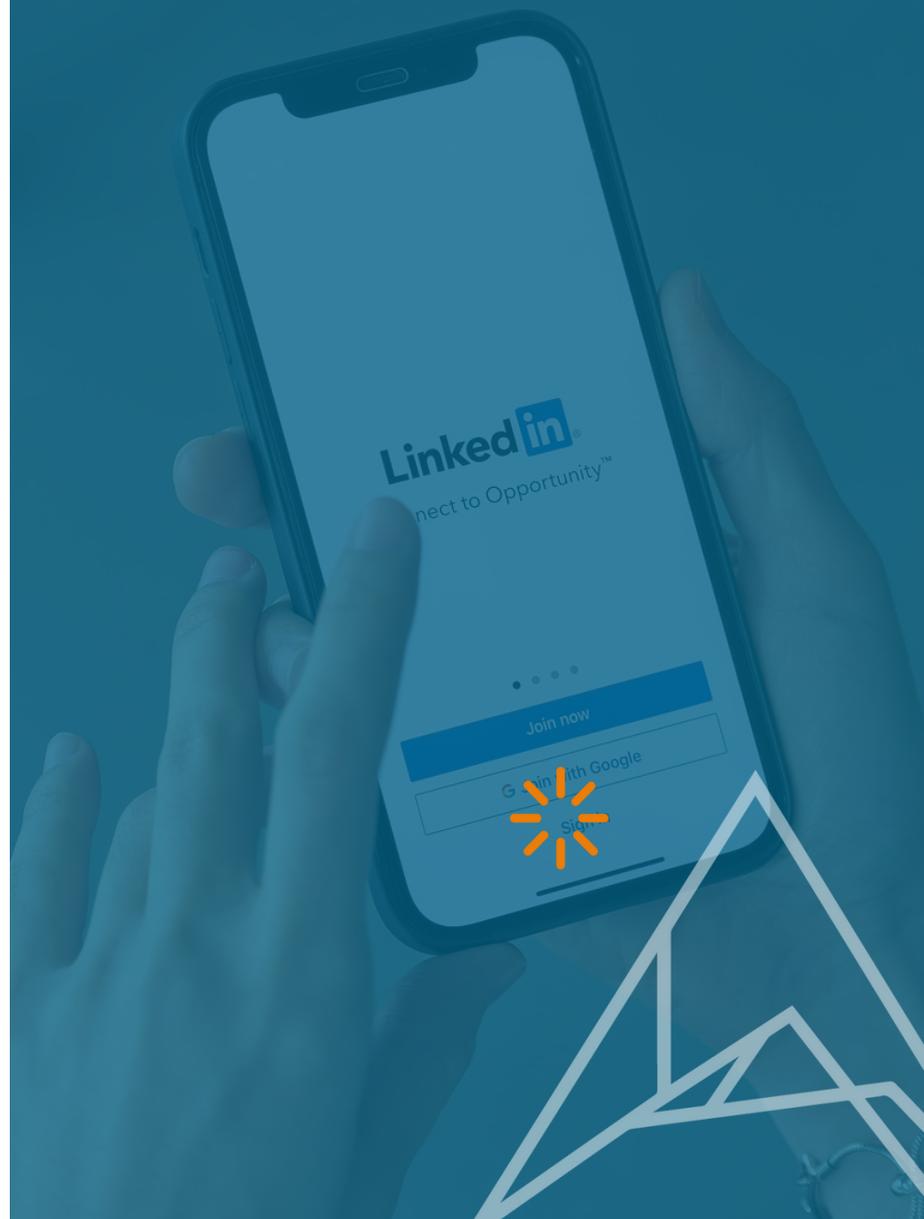
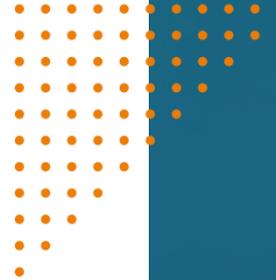
LINKEDIN

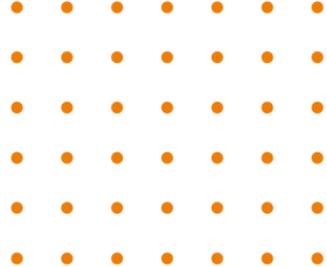
OBJETIVO

Esta Red se ha convertido en un referente a la hora de encontrar empleo y potenciar la marca personal. Mostraremos cómo crear, potenciar y nutrir perfiles para hacerlos altamente atractivos.

METODOLOGÍA

Ofrecemos trucos para crear perfiles de calidad y crearemos un plan de comunicación personalizado y orientado a objetivos.





ALFABETIZACIÓN DIGITAL

para mayores
de 60 años

OBJETIVO

Internet cada vez está más presente en todo tipo de trámites personales y sociales. En este curso mostraremos cómo almacenar fotos y documentos en la nube, solicitar citas médicas online, sacar el máximo provecho a Whatsapp o utilizar las herramientas del mundo Google

METODOLOGÍA

Con lenguaje sencillo, realizaremos ejercicios prácticos para enseñar a los alumnos a mejorar su día a día a través de Internet.



DIGITAL SKILLS

para posicionarnos
en el mercado laboral.

**Para mejorar tus capacidades
personales.**

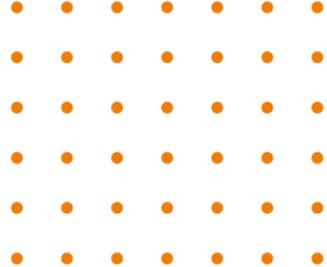
OBJETIVO

Hay competencias digitales que son especialmente atractivas para las empresas, indicaremos qué Digital Skills son más atractivas e indicaremos cómo se pueden certificar oficialmente para mejorar el currículum.

METODOLOGÍA

Realizaremos un camino de autoconocimiento y reflexión para potenciar y validar el perfil profesional y personal de los alumnos.





BÚSQUEDA de empleo Online

(herramientas de CV,
plataformas de empleo, tips,)

OBJETIVO

Aprender a utilizar y optimizar las herramientas online que nos facilitan la búsqueda de empleo. Profundizaremos en el video currículum, herramientas de diseño para el currículum, plataformas de empleo, entrevistas por vídeo conferencia y tips de búsqueda y comunicación.

METODOLOGÍA

Ofreceremos consejos, herramientas y planificaciones para mejorar nuestra candidatura.



UNIVERSO GOOGLE

para nuestro día a día

OBJETIVO

Google ofrece muchísimas utilidades que van más allá del navegador. Además de profundizar en las más populares (calendario, correo electrónico o mapas), también daremos a conocer otros menos comunes como Forms, Keeps, Earth, Tendencias, Vuelos o Salud.

METODOLOGÍA

En función del grupo de alumnos y su nivel de formación, seleccionaremos las aplicaciones que puedan serles de más utilidad a nivel personal y profesional.





VÍDEO CURRÍCULUM:

Como crear, herramientas, ideas, chatbots

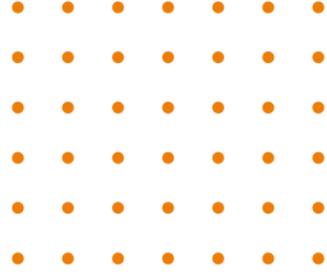
OBJETIVO

Consigue un currículum de impacto a través del vídeo. Muestra tus habilidades y conocimientos a través de una herramienta singular y diferenciadora.

METODOLOGÍA

Ofreceremos técnicas, herramientas, ideas y ejemplos prácticos para crear currículums atractivos y creativos a través del vídeo.





IMPULSA TU marca personal

OBJETIVO

Mostramos los principales portales online y páginas en los que los alumnos pueden promocionarse laboralmente y les enseñaremos a organizar su plan de contenidos profesional.

METODOLOGÍA

Estudiaremos todas las opciones que nos proporciona LinkedIn y aportaremos un plan de contenidos descargable que el alumno podrá personalizar en función de sus necesidades.



TU CORREO en Gmail profesional

OBJETIVO

Sacar todo el partido a la herramienta y optimizar las opciones de comunicación

METODOLOGÍA

Realizaremos un recorrido paso a paso por todas las opciones que ofrece la herramienta.





CONOCE A nuestro equipo



CLARA SOLER

Fundadora de SUMERU.
Consultora de marketing
y comunicación digital.
Especializada en redes,
contenidos y acciones.



VICTORIA FERRETE

Consultora de marketing.
Periodista. MBA. Máster
en Dirección Comercial y
MK. Especializada en
Google Ads, Social Ads.



MARISA NACHER

Economista y Máster en gestión
de procesos empresariales,
experimentada en análisis
estadístico, control de ventas y
políticas de gestión de la calidad.



DO
MORE.



¿HABLAMOS?

Ponte en contacto con
nosotros sin
ningún compromiso



Agencia SUMERU:

Carrer Del Real 22,
46860 Albaida, Valencia, Spain

(+34) 616 01 89 54

hola@sumeru.es | www.sumeru.es