

Dossier de cursos

2020

Formación

El equipo Sumeru está formado por expertos en distintas áreas del marketing y la comunicación digital, y las ventas.

SEO, social media, contenidos, diseño, negociación, social ads, Google Ads... Profesionales que además cuentan con el CAP (Curso de Aptitud Pedagógica) que les acredita para impartir formación de manera profesional.

Por eso que hemos desarrollado este dossier con las distintas propuestas formativas que ofrecemos.



CURSOS ORIENTADOS A EMPRESAS

EL IMPULSO AL MUNDO ONLINE

ROCK & ON- Herramientas básicas para posicionar mi empresa en redes sociales

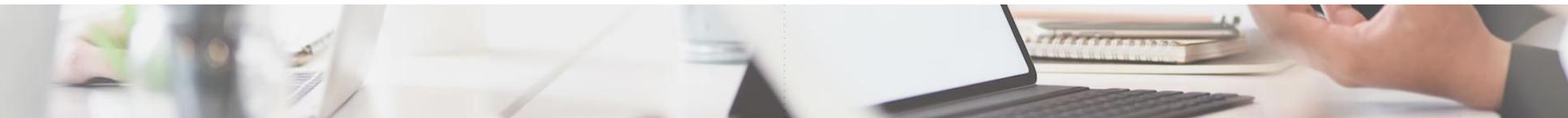
OBJETIVO: concretaremos qué redes usar según el negocio y aportaremos las claves y trucos necesarios para conseguir el éxito en cada una de ellas.

METODOLOGÍA: análisis de cada una de las redes sociales y presentación y explicación práctica de programas de optimización (Hootsuite), mejora gráfica (Canva) y medición (estudio de estadística)

GRÁFICOS DE IMPACTO PARA REDES SOCIALES SIN PHOTOSHOP

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, cartas, programas, presentaciones...

METODOLOGÍA: utilizaremos el programa online gratuito Canva y las clases serán prácticas casi en su totalidad.



TERROR A LA HOJA EN BLANCO: TE AYUDAMOS A DISEÑAR UN CALENDARIO DE CONTENIDOS PARA RRSS

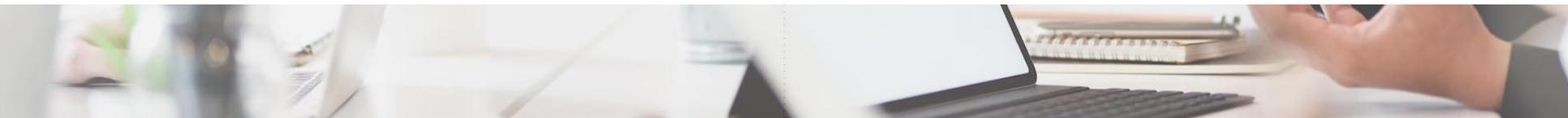
OBJETIVO: mostraremos cómo crear bloques de contenido que permitan al empresario establecer un calendario de contenido atractivo y de calidad para sus clientes

METODOLOGÍA: proporcionaremos un material base propio que el alumno podrá utilizar en su negocio.

¿TU BLOG NO CONSIGUE NUEVOS CLIENTES? TE DECIMOS CÓMO PUEDES LOGRARLO

OBJETIVO: explicaremos las técnicas de redacción y planificación de contenidos que mejorarán el tráfico del blog e incrementarán la captación de contactos de clientes potenciales

METODOLOGÍA: enseñaremos a tipificar los clientes objetivo, a identificar su estado en el proceso de compra y su comportamiento online. A partir de ahí, indicaremos las mejores técnicas de redacción y medición de resultados diseñando un calendario de contenidos



PON DE MODA TU NEGOCIO: ESTRATEGIAS CON INFLUENCERS

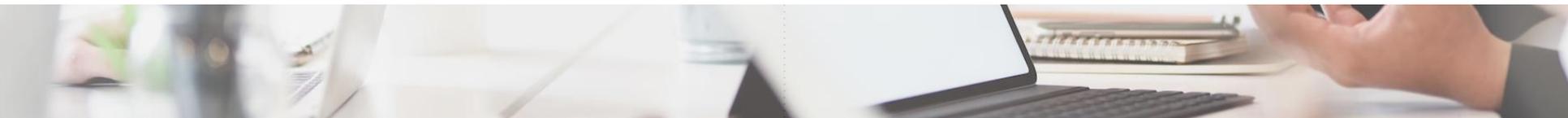
OBJETIVO: queremos que nuestros alumnos sean capaces de detectar los influencers más afines a su negocio al tiempo que descubren las mejores acciones y estrategias para que colaboren en sus negocios

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

PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES: IMPULSA TU EMPRESA CON FACEBOOK E INSTAGRAM

OBJETIVO: mostraremos cómo planificar campañas eficaces en redes sociales. Buscamos optimizar presupuestos y analizar y valorar campañas

METODOLOGÍA: mediante la plataforma de Facebook Ads gestionaremos campañas reales y estudiaremos resultados de campañas que ya están en marcha.



¿CÓMO FIDELIZAR A TUS CLIENTES? HERRAMIENTAS CREADAS PARA ENAMORAR

OBJETIVO: es más sencillo que un cliente vuelva a comprarte que conseguir uno nuevo, por lo que aportaremos estrategias para que nuestros alumnos puedan enamorar a sus clientes con técnicas de fidelización.

METODOLOGÍA: creación de acciones específicas y desarrollo paso a paso. Trabajaremos el club de fidelización y su aplicación en promociones específicas, newsletters, whatsapp marketing, vinculación con redes sociales...

TRIPADVISOR Y GOOGLE BUSINESS: GESTIONA TU REPUTACIÓN ONLINE

OBJETIVO: los comentarios de los usuarios nos aportan una información de gran valor. Enseñaremos cómo recibir, responder y promocionar comentarios para mejorar la reputación online

METODOLOGÍA: daremos instrucciones y calendario de acciones para mejorar la reputación online. Mostraremos también las opciones de publicidad que proporciona Tripadvisor.



GOOGLE ADS: ANUNCIOS DE BÚSQUEDA

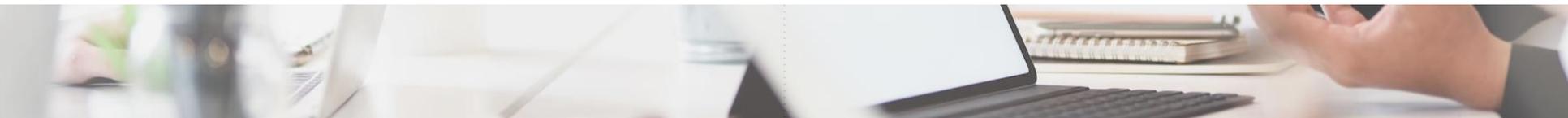
OBJETIVO: mostraremos cómo publicitarse en Google mediante anuncios de búsqueda, cómo optimizar los presupuestos y analizar los resultados

METODOLOGÍA: explicaremos paso a paso la creación de campañas y ofreceremos ejemplos reales de éxito

GOOGLE ADS: ANUNCIOS DISPLAY

OBJETIVO: mostraremos cómo publicitarse en Google mediante anuncios display y con objetivo de audiencia, cómo optimizar los presupuestos y analizar los resultados

METODOLOGÍA: explicaremos paso a paso la creación de campañas y ofreceremos ejemplos reales de éxito



CURSOS ORIENTADOS A PYMES

SÉ VISIBLE



CÓMO CREAR UN PLAN DE MARKETING Y COMUNICACIÓN DIGITAL

OBJETIVO: explicaremos qué es y para qué sirve un plan de marketing digital y analizaremos todas las tácticas que podemos llevar a cabo para crearlo: SEO, content, SEM, social media, email marketing, ads...

METODOLOGÍA: crearemos paso a paso un plan de marketing y comunicación digital con todas ellas.

CÓMO CREAR UN PLAN DE REDES SOCIALES

OBJETIVO: mejorar la comunicación en redes sociales a través de la creación de un plan, una hoja de ruta que nos ayude a conseguir los objetivos. Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest, LinkedIn, Youtube, etc

METODOLOGÍA: crearemos paso a paso un plan de social media y contenidos digitales.



CURSO BÁSICO DE REDES SOCIALES

OBJETIVO: explicar desde cero, cómo crear y optimizar los perfiles de redes sociales. Nivel básico.

METODOLOGÍA: crearemos paso a paso los perfiles en Facebook e Instagram y optimizaremos las cuentas para empezar a publicar

CURSO BÁSICO PARA CONOCER Y DISEÑAR TU PÚBLICO OBJETIVO

OBJETIVO: conocer quién es tu público objetivo, investigar sobre sus gustos, analizar tendencias y crear los buyer personas para tu negocio.

METODOLOGÍA: Analizaremos cada proyecto y trabajaremos mediante varias dinámicas, la creación de los perfiles robot.



CURSOS ORIENTADOS A PERSONAS

AVANZANDO EN LO PERSONAL
PARA
EL DESARROLLO PROFESIONAL



CONVIÉRTETE EN TU MEJOR COMERCIAL: *VENDE LA MEJOR VERSIÓN DE TI MISMO*

OBJETIVO: el alumno recibirá las herramientas necesarias para identificar sus puntos fuertes y débiles para posicionarse y mostrarse ante las empresas de manera más efectiva.

METODOLOGÍA: trabajaremos con el Canvas y el DAFO aplicado a la persona y sus cualidades y desarrollaremos un plan de acción calendarizado.

ESPACIOS ONLINE PARA BÚSQUEDA DE EMPLEO

OBJETIVO: mostramos los principales portales online y páginas en los que los alumnos pueden promocionarse laboralmente. Indicaremos cómo sería la mejor forma de presentarse en cada uno de ellos.

METODOLOGÍA: utilizaremos páginas de empleo freelance, portales de empleo, LinkedIn y Bebee.



¿CÓMO TE MUESTRAS EN EL MUNDO ONLINE? SUMA PUNTOS Y ACIERTA

OBJETIVO: queremos que el alumno identifique los canales donde debe tener presencia, los mensajes más adecuados que ha de lanzar, la frecuencia y los objetivos

METODOLOGÍA: definiremos los canales de difusión más importantes y confeccionaremos un calendario de contenidos efectivo y realista.

IMPULSA TU MARCA PERSONAL CON LINKEDIN

OBJETIVO: aprenderán a mejorar su imagen, incrementar sus contactos y aumentarán sus opciones de empleo a través de una buena política de contenidos y acciones en LinkedIn

METODOLOGÍA: se les mostrará cómo completar su perfil, cómo realizar publicaciones y gestionar contactos. Se elaborará un calendario de contenidos y acciones



Parte del equipo



Victoria Ferrete

Consultora de marketing.
Periodista.

Especializada en Google
Ads, Social Ads



Clara Soler

Consultora de marketing
y comunicación digital.

Especializada en redes
sociales y campañas.



Chus Lacort

Community Manager.
Periodista.

Especializada en
contenidos.

¿Hablamos?