



## (043) COM02CM18. ESTRATEGIA ECOMMERCE Y PLAN DE MARKETING DIGITAL PARA NEGOCIOS RENTABLES.

<b>DEPARTAMENTO:</b>	Formación Profesional
<b>MODALIDAD:</b>	Curso
<b>DESTINATARIOS:</b>	Profesores Técnicos de FP Catedráticos y Profesores de Enseñanza Secundaria
<b>Nº DE PLAZAS:</b>	20
<b>REQUISITOS:</b>	Profesores de la Familia profesional de comercio de las siguientes especialidades: En primer lugar: PT 221 En segundo lugar PS 110  Si sobran plazas podrán asistir profesores de la familia de Administración de empresas y Formación y Orientación Laboral
<b>CERTIFICACIÓN:</b>	3
<b>Nº DE HORAS TOTALES:</b>	30
<b>Nº DE HORAS PRESENCIALES:</b>	30
<b>PONENTE/S:</b>	CAROLINA CRISTANCHI POLO Profesora técnica de Formación Profesional, especialidad Procesos Comerciales. Máster en Analítica web por Kschool. Certificada en Inbound Marketing por Hubspot.
<b>OBJETIVOS:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contextualizar y actualizar los contenidos de los módulos de Comercio Electrónico y Marketing Digital, tomando como referencia la realidad del comercio electrónico y otros modelos de negocio digitales en España.</li> <li>• Analizar los factores determinantes del éxito de los distintos modelos de negocio digitales, con especial énfasis en el comercio electrónico.</li> <li>• Conocer los nuevos perfiles profesionales digitales y su incidencia en la empleabilidad del alumnado.</li> <li>• Relacionar los objetivos de negocio con los objetivos y</li> </ul>

presupuesto del plan de marketing digital, con especial énfasis en las singularidades del comercio electrónico.

- Elaborar una estrategia ecommerce y un plan de marketing digital enfocados en lograr la viabilidad del negocio y la rentabilidad de la inversión, no en modas pasajeras.
- Adquirir conocimientos y desarrollar habilidades básicas de análisis e interpretación de datos (KPIs) que sirvan como apoyo a la toma de decisiones de negocio y la optimización de los resultados de marketing.

**CONTENIDOS:**

- La realidad del comercio electrónico y el marketing digital en España vs los currículos LOE.
- Estrategia comercial en los modelos de negocio digitales predominantes: ecommerce, SaaS, marketplaces, consultoría, formación.
- El perfil profesional digital en forma de T. Ecommerce manager, CRO y otros perfiles demandados.
- La metodología Inbound de Marketing y Ventas y sus implicaciones en ecommerce.
- Planificación estratégica de objetivos de ventas y marketing en ecommerce.
- Análisis e interpretación de los KPIs esenciales en ecommerce.

**METODOLOGÍA:** clase magistral alternada con demostraciones, prácticas guiadas, sesiones de planificación, diseño y redacción de anuncios de publicidad online (sin gastar presupuesto real) y ejercicios de análisis de resultados de campañas (para optimizar).

**LUGAR:** IES CLARA DEL REY Calle Padre Claret, 8 28002 Madrid

**INICIO DE ACTIVIDAD:** Lunes, 01 Octubre 2018

**FIN DE ACTIVIDAD:** Miércoles, 31 Octubre 2018

**FECHAS/HORARIO:** 1,3,8,10,15,17,22,24,29,31  
De 15.30 a 18.30 horas

**PLAZO DE INSCRIPCIÓN:** Desde el Lunes, 03 Septiembre 2018 hasta el Miércoles, 26 Septiembre 2018

**CRITERIOS DE SELECCIÓN:** Según queda determinado por la normativa vigente por la que se regula la Formación Permanente del Profesorado de la Comunidad de Madrid.

**RESPONSABLE:** Nuria Jimeno Llanes (nuria.jimeno@educa.madrid.org)

**EVALUACIÓN:** Según se expresa en las instrucciones de la convocatoria del Plan de Formación del profesorado de especialidades de Formación Profesional 2017, para considerar el aprovechamiento de la actividad será necesario:

- Valoración del ponente sobre el seguimiento de la actividad
- Las actividades didácticas de los participantes podrán ser divulgados en los medios propios de la Biblioteca Virtual de

EducaMadrid con licencia Creative Commons CC-BY-SA.

• La actividad didáctica será validada como condición necesaria para la certificación.

Requisitos:

- Asistencia al total de horas de la fase presencial de la actividad.
- Aprovechamiento valorado por el responsable de la actividad.

La valoración de las actividades de formación se ajustará a lo establecido en el capítulo II, artículo 5 de la Orden 2883/2008, de 6 de junio, BOCM Núm. 149, por la que se regula la Formación Permanente del Profesorado.

-

**OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO:**

La acreditación de las actividades de formación se ajustará a lo establecido en la normativa vigente por la que se regula la Formación Permanente del Profesorado de la Comunidad de Madrid.

**OBSERVACIONES:**

Las notificaciones oficiales se enviarán a la cuenta de correo de EducaMadrid.

**IMPORTANTE:**

Cualquier docente admitido en un curso de formación que, sin causa plenamente justificada, no lo inicie o lo abandone, no podrá participar en ningún otro curso durante los 12 meses siguientes.