

[Curso Avanzado] Social Media aplicado al sector del Ocio, Turismo y Hostelería edición online 2020

El CART, junto con la Asociación Española de Directores de Hotel AEDH y el Instituto VOX Digital, presentan esta nueva edición online (telepresencial) del Curso Avanzado de Social Media aplicado al sector del Ocio y Turismo, edición 2020. Un total de más de 40 horas con teoría, y mucha práctica, que te permitirán ponerte al día en nuevas técnicas y herramientas de Marketing Online, sobre todo aplicado al sector de la Hostelería, el Ocio y el Turismo.

Los participantes contarán con la información y conocimiento necesario y suficiente para aplicar diversas técnicas de Marketing Online, especialmente utilizando las últimas herramientas disponibles, junto con el diseño y desarrollo de un Plan de Acción que integre todas estas acciones y tácticas en una estrategia común corporativa.

Objetivos

Partiendo del título y del estado actual del mercado, entendemos que el objetivo general del curso será dotar a los participantes las habilidades y los conocimientos, teóricos y prácticos, necesarios para establecer y desarrollar una completa estrategia de gestión y marketing, orientada a la utilización de las nuevas tecnologías aplicadas al Social Media en los sectores del Ocio, el Turismo y la Hostelería.

Los objetivos principales del curso:

- Revisar los antecedentes, la teoría básica y las implicaciones de las últimas tendencias en Marketing Online.
- Entender el comportamiento del mercado actual (nuevos consumidores y nueva competencia).
- Analizar los diferentes canales de comunicación actualmente utilizados en Marketing Online.

- Conocer aplicaciones y herramientas específicas y eficaces para la gestión de perfiles de Social Media.
- Analizar cuándo, cómo y por qué se pueden aplicar determinadas tácticas y técnicas en Social Media.
- Conocer toda la terminología asociada a la Web 2.0+ y a las nuevas herramientas sociales.
- Conocer y ser capaces de utilizar las herramientas para la gestión de Social Media más eficientes.
- Revisar y profundizar en distintos tipos de campañas, orgánicas y de pago.
- Conocer los principios fundamentales del Social Media Ads.
- Conocer y utilizar las métricas más importantes, así como diversas herramientas de analítica, para Social Media.
- Conocer los principios del Social SEO.
- Diseñar y desarrollar un plan de Acción de Social Media personalizado.
- Facilitar recursos disponibles en Internet para mejorar la comunicación, la información y la formación profesional.
- Estimular procesos de reflexión sobre las propias prácticas.

Para el desarrollo del curso hemos previsto la realización de una serie de prácticas que el alumno deberá realizar individualmente para el total aprovechamiento del curso.

Objetivo pedagógico

El objetivo principal del curso es dotar a los participantes de la información y herramientas necesarias y suficientes para aplicación de estrategias y técnicas de Social Media aplicadas al Turismo, utilizando herramientas 2.0 y que relacione e integre todas estas acciones con el Plan de Social Media Corporativo.

De esta forma el alumno que finalice con aprovechamiento este curso:

1. Podrá diseñar y desarrollar un Plan de Social Media profesional o corporativo.

2. Será capaz de implementar planes, estrategias y diversos tipos de campañas de Social Media, orgánicas y patrocinadas.
3. Sabrá utilizar adecuadamente las Redes Sociales más rentables para el entorno hotelero y turístico.
4. Dominará las técnicas y herramientas para desarrollar las acciones de Social Media.
5. Tendrá conocimientos detallados de Analítica Social.
6. Dispondrá de una visión profunda sobre temas como visibilidad web, Social SEO, legislación aplicable, ROI, Social Media Ads, etc.
7. Conocerá las mejores formas de evitar, o gestionar, crisis de Reputación Online en Redes Sociales.
8. Podrá establecer KPI's y medir los resultados y cumplimiento de objetivos de cualquier campaña de Social Media, ajustados al Plan.

A continuación, se detalla el contenido.

Temario

- Cap. 01 | Introducción al Social Media.
- Cap. 02 | Términos, Elementos y Procesos Social Media.
- Cap. 03 | Estrategias de Social Media.
- Cap. 04 | El Plan de Acción.
- Cap. 05 | El Contenido.
- Cap. 06 | Redes Sociales y Social Media.
- Cap. 07 | Las grandes: Facebook e Instagram.
- Cap. 08 | Las de vídeo: Youtube, TikTok y Twitch.
- Cap. 09 | Las personales: Twitter y LinkedIn.
- Cap. 10 | Más Redes Sociales: QQ, Snapchat, Pinterest, etc.
- Cap. 11 | La Mensajería Social: FB Messenger, WhatsApp, Wechat.
- Cap. 12 | Social Ads.
- Cap. 13 | Analítica Social.
- Cap. 14 | Herramientas e Integraciones.
- Cap. 15 | Reputación Social.
- Cap. 16 | Legislación básica.
- Cap. 17 | Ejemplos y Casos Reales.

Anexos

A1 | Glosario de Términos.

A2 | Plan de Social Media.

A3 | Herramientas del CM: Trello, Metricool, Canva y TweetBinder.

A4 | Catálogo de Redes Sociales.

1 Master Class, con profesionales de reconocido prestigio.

1 Tutoría Personalizada.

Se incluyen:

- 40 horas en sesiones online en directo (telepresencial).
- Videgrabaciones y píldoras con información adicional.
- Master class en directo (2 horas).
- Tutoría individual y personalizada (2 horas).
- Trabajo Final de Curso: Desarrollo de un Plan de Social Media.
- Documentación del Curso.
- Clausura del Curso y entrega de Certificado de aprovechamiento.

Salidas Profesionales adicionales

Además de mejorar sustancialmente en el desempeño de su cargo habitual y de ser más competitivos gracias a las competencias digitales adquiridas, el alumno que finalice con aprovechamiento este curso estará en disposición de trabajar realizando funciones de, por ejemplo:

- Community Manager.
- Copywriter.
- Social Media Planner.
- Social Media Analyst.
- Social Media Manager.
- Social Media Strategist.
- Social Content Manager.
- Traveling Community Manager.
- Social Growth Hacker.
- Social Experience Manager.
- Online Reputation Manager.

Calendario

Tiempo total del curso: 40 horas de formación telepresencial (en 20 sesiones de 2 horas cada una).

Además de la comunicación directa, se prevé una comunicación permanente a través de correo electrónico, que también se utilizará para el envío de toda la documentación e información (la información se publicará digitalmente). La documentación está compuesta por archivos Word y Pdf, presentaciones PwP, hojas de cálculo con casos prácticos, vídeos, lecturas recomendadas, etc.

Convocatorias del Curso:

Actualmente contamos con las siguientes fechas de convocatoria:

- del 10/DIC20 al 25/FEB/21 (martes y jueves) en horario de 10:00 a 12:00 horas.
- del 10/DIC/20 al 25/FEB/21 (lunes y jueves) en horario de 17:00 a 19:00 horas.
- PRESENTACION OFICIAL el 3/DIC/20 (dos sesiones).

Se anunciarán próximas convocatorias.

A quién está dirigido

Emprendedores, empresarios, profesionales, directores y directivos del sector Hotelero y Turístico que quieran actualizar sus conocimientos sobre las nuevas tecnologías, así como sobre las últimas tendencias, técnicas y herramientas de Marketing Online aplicado. Especialmente recomendado para alumnos de Escuelas de Hostelería, Restauración, Gastronomía y Turismo.

Importes y condiciones

Importe del curso: 475 €

(incluye una membresía anual a la AEDH)

Importe para Asociados de la AEDH: 300 €

Importe para Alumnos (y antiguos alumnos) de Escuelas de Hostelería y Turismo: 375 €

El número de alumnos mínimo por convocatoria es de 15 y el máximo, 25. A la finalización del curso se expedirá el correspondiente diploma acreditativo.

Reserva tu plaza o solicita más información en info@cart-oficial.es o llamando al 910 228 841 (AEDH).

Algunos de los profesores

Alfredo Vela

Profesional del mundo de la formación para empresas, Alfredo ha recorrido casi todas las facetas de la actividad turística, desde la impartición de formación, organización de cursos, elaboración de materiales didácticos, tutorización de formación elearning, hasta la dirección de centros de Formación.

Socio de la empresa Social Media TIC's and Training, dedicada a la formación para todo tipo de organizaciones, y al Marketing Digital, y al Turismo, con especial dedicación a la Orientación Laboral, las Redes Sociales y en general al Social Media.

En los últimos 10 años ha impartido más de 200 cursos, conferencias y talleres relacionados con las Tecnologías de la Información y Comunicación, Internet, Ofimática, mejora de la empleabilidad, nuevos sistemas de búsqueda de empleo y marca personal.

Autor de los libros:

- Cómo buscar trabajo con Redes Sociales (y sin ellas)
- ELibrodeTwitter
- Diversas colaboraciones en libros de InfoJobs

Isidro Tenorio

Tras sus estudios de Ingeniería de Telecomunicaciones, Isidro Tenorio se ha especializado en Nuevas Tecnologías, concretamente en desarrollo de aplicaciones en Internet, Marketing online y Revenue Management. En su carrera profesional cuenta con más de 30 años de experiencia aplicando Nuevas Tecnologías en el sector del Turismo y la Hostelería; y ha impartido más de 200 cursos, seminarios y talleres.

Confundador de Bequest I+D, desde 1997 empresa de Marketing y formación digital, especializada en Ocio, Turismo, Hostelería y Restauración. Responsable de comunicación digital y coordinación de eventos en la Asociación Española de Directores de Hotel (AEDH). Google Partner desde 2014.

También es Profesor homologado de la UNIR (Máster de Revenue Management y tutor de TFM's); Profesor homologado de la EOI (Marketing online, Community Manager y Redes Sociales); Profesor y tutor en EUSCHOOL (Profesor Colaborador y Tutor en el MBA de Marketing online y en el Curso de Experto en

Revenue Management); Profesor-colaborador en el Instituto de Emprendimiento Avanzado (IEAvanzado), etc.

Rafael Martínez

Fundador de la empresa Imagen Social, especializada en consultoría y desarrollo de planes de marketing digital, además de dedicarse a la formación enfocada a estas disciplinas dentro del sector turístico.

Gran vocación como Formador, ha impartido más de 100 cursos, talleres, ponencias y charlas sobre Nuevas Tecnologías, web y Marketing online, dirigidas en su mayoría al sector turístico. Es profesor homologado de la Escuela de Organización Industrial (EOI) y ha desarrollado su carrera de formación en centros como la Escuela Superior de Hostelería, Junta de Andalucía, Junta de Castilla-La Mancha, Universidad Alfonso X El Sabio, Vatel, Escuela Internacional de Administración hotelera, Universidad Rey Juan Carlos, Junta de Extremadura, Asociación Española de Directores de Hotel (AEDH), Red.es, entidad pública empresarial, Instituto Tecnológico Hotelero (ITH).

Amplia experiencia como consultor, fundamentalmente en los sectores hotelero y de restauración. En esta disciplina ha ayudado a tomar decisiones sobre Nuevas Tecnologías, a crear nuevas aplicaciones, a diseñar y desarrollar Planes de Marketing online, con los objetivos principales de incrementar ventas y mejorar imagen.

Dra. Gemma Cascales

Dra. Ciencias Sociales y Jurídicas
Fundadora SMH Marketing
Scrum Master

Experta en planes estratégicos digitales y distribución online, SEO, SEM, SMO.

Profesora en diferentes universidades, UNIR, Nebrija, URJC, y escuelas de negocio Eude o Euschool.

Experta en Revenue Management. Coordinadora del Master en Revenue Management de la UNIR.

Certificada por Google Analytics, Google Adwords y Search Console.

Directora Consultora en BNI.