

Experto Universitario

Inbound Marketing para Marca Personal





Experto Universitario Inbound Marketing para Marca Personal

- » Modalidad: online
- » Duración: 3 meses
- » Titulación: TECH Universidad Tecnológica
- » Acreditación: 24 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtitute.com/periodismo-comunicacion/experto-universitario/experto-inbound-marketing-marca-personal

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Dirección del curso

pág. 12

04

Estructura y contenido

pág. 16

05

Metodología

pág. 22

06

Titulación

pág. 30

01

Presentación

En la actualidad, la construcción de una marca personal sólida y relevante es un aspecto crítico para destacarse en un mercado cada vez más competitivo. El *Inbound Marketing* es una herramienta clave para lograrlo, ya que permite a los profesionales establecer una presencia en línea atractiva y generar contenido de valor que atraiga a su audiencia y establezca una relación de confianza con ella. Así, con esta titulación el alumno abordará desde las estrategias para generar visibilidad en redes sociales hasta la creación de un pódcast y la difusión del mismo. Con una simple conexión a Internet, el matriculado estará en disposición de lanzar su carrera profesional de manera online.





“

Potencia tu Engagement en Instagram, Tiktok, Facebook y otras redes con este valioso programa”

El *Inbound Marketing* ha surgido como una respuesta al cambio en la forma en que los consumidores interactúan con las marcas y las empresas en línea. En lugar de seguir las tácticas tradicionales de Marketing, que se centran en la interrupción y la persuasión agresiva, el *Inbound Marketing* busca atraer y retener la atención de los clientes a través de contenido valioso y útil.

Por ello, el Experto Universitario en *Inbound Marketing* para Marca Personal es un valioso programa diseñado por TECH para brindar a los estudiantes las herramientas y técnicas necesarias para desarrollar y ejecutar estrategias de *Inbound Marketing* efectivas y generar contenidos de marca personal que atraigan a su audiencia. El programa abarca conceptos que van desde la metodología Inbound y las estrategias de atracción e interacción, hasta la planificación y productividad para la creación de contenido y la conversión de seguidores en Leads. También se incluyen módulos dedicados a la creación de contenido educativo y no educativo, la identificación de los pilares temáticos del contenido y el uso de herramientas para curar contenido y mejorar la creatividad.

Además, el programa también cubre el diseño visual y herramientas para la creación de contenido digital visual y la importancia del embudo de venta para la marca personal. También se incluye una sección dedicada a la creación y diseño de una estrategia de Email Marketing y la automatización del Marketing para la marca personal, así como el pódcast como un nuevo canal clave en la estrategia de *Inbound Marketing*.

Este programa es online, lo que significa que los estudiantes pueden especializarse a su propio ritmo desde cualquier lugar del mundo y en cualquier momento. La metodología pedagógica del *Relearning* juega un gran papel en ello, permitiendo a los estudiantes adquirir conocimientos y habilidades de manera práctica y efectiva. Además, la flexibilidad para organizar los recursos académicos según las necesidades individuales de los estudiantes les brinda la libertad que necesitan.

Este **Experto Universitario en Inbound Marketing para Marca Personal** contiene el programa educativo más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Inbound Marketing para Marca Personal
- ♦ Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que está concebido recogen una información práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- ♦ Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- ♦ Su especial hincapié en metodologías innovadoras
- ♦ Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- ♦ La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



Súmate al cambio que está propiciando el Inbound Marketing a la hora de consolidar marcas personales”

“

Conviértete en un versado experto en Inbound Marketing y potencia la visibilidad de tu marca con TECH”

Hora de posicionarte como un referente en la creación de contenido atractivo.

Domina todas las métricas para estudiar los resultados de tus estrategias de posicionamiento.

El programa incluye en su cuadro docente a profesionales del sector que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el profesional deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.



02 Objetivos

El objetivo principal de este Experto Universitario es especializar a los estudiantes con las habilidades y técnicas necesarias para aplicar el *Inbound Marketing* de manera efectiva en la creación de la marca personal de una empresa. Durante el título, los estudiantes se actualizarán en la producción de contenido de valor, estrategias de optimización de motores de búsqueda, el uso de redes sociales, *Email Marketing* y otras técnicas relevantes. Al finalizar el Experto Universitario, los estudiantes estarán en disposición de aplicar estas habilidades en su empresa o medio de comunicación y aumentar la visibilidad en línea.





“

Dale a tu carrera un impulso decisivo analizando las variables de análisis y medición de resultados que ofrece cada plataforma social”



Objetivos generales

- ♦ Identificar y definir los principales elementos para desarrollar y gestionar eficazmente una marca personal
- ♦ Descubrir los elementos que te ayudarán a trabajar la identidad de la marca personal y a conseguir coherencia
- ♦ Trabajar a fondo los elementos estratégicos que formarán la base de los mensajes y relato personal
- ♦ Desarrollar el mensaje en sus distintas formas, racionales y emocionales
- ♦ Conceptualizar una estrategia de contenidos afín a la marca personal
- ♦ Examinar las posibilidades que ofrecen las principales plataformas sociales para el diseño de estrategias efectivas de la marca personal
- ♦ Identificar los pasos para el desarrollo de un plan estratégico de marca personal en social media, estableciendo objetivos y KPIs para medir los resultados
- ♦ Analizar y definir los principales elementos que conforman un perfil de LinkedIn optimizado, compilando estrategias efectivas para fortalecer la presencia digital en esta plataforma
- ♦ Determinar cómo abordar y mejorar el proceso de creación de contenido
- ♦ Estudiar casos de éxito en marcas personales de diferentes sectores



Objetivos específicos

Módulo 1. Social media Branding. Estrategia de visibilidad y engagement en Instagram, Twitter, Facebook y TikTok

- ♦ Determinar la importancia de la marca personal en redes sociales y cómo una presencia digital coherente puede ayudar a impulsar la carrera profesional
- ♦ Analizar el proceso de creación de una estrategia de contenido que refleje la identidad de la marca personal y conecte con la audiencia en diferentes plataformas de redes sociales
- ♦ Identificar los diferentes objetivos que se pueden aplicar a la marca personal en el medio social
- ♦ Fundamentar el uso de Instagram, Facebook, Twitter y Tiktok para la marca personal
- ♦ Identificar buenas prácticas en dichas plataformas sociales para aumentar el engagement y la visibilidad de la marca personal
- ♦ Examinar las variables de análisis y medición de resultados que ofrece cada plataforma

Módulo 2. Personal branding en LinkedIn. Estrategias de visibilidad y engagement en LinkedIn

- ♦ Desarrollar una estrategia efectiva para optimizar el perfil de LinkedIn buscando crear un perfil sólido, creíble y que sobresalga por encima del promedio
- ♦ Identificar los tipos de contenido que tienen mayor impacto en la audiencia de LinkedIn como base para crear contenido valioso y relevante para fortalecer la reputación profesional
- ♦ Determinar una estrategia de pilares de contenido como base de un calendario editorial de publicaciones que transmitan los conocimientos, historias, pensamientos y mensajes que concretarán la marca personal en LinkedIn
- ♦ Examinar las técnicas, formatos y estilos efectivos para la publicación de posts en LinkedIn

- ♦ Dominar las tácticas para establecer una comunidad activa y comprometida en LinkedIn, mediante el uso de estrategias efectivas de conexión, interacción y fidelización
- ♦ Evaluar y analizar el rendimiento de la estrategia de LinkedIn, mediante el monitoreo de las métricas y el análisis de la actividad y el comportamiento de la audiencia, con el fin de ajustar y mejorar la estrategia en tiempo real

Módulo 3. Estrategias, técnicas y herramientas de inbound e e-mail marketing para la construcción y generación de contenidos de marca personal

- ♦ Descubrir cómo mejorar la productividad diaria para generar ideas de contenido y evitar el síndrome del folio en blanco
- ♦ Compilar las mejores herramientas para generar nuevas ideas de contenido y saber dónde buscar la inspiración y estar siempre al día de lo que se publica en el sector
- ♦ Utilizar herramientas de producción creativa como Canva
- ♦ Elegir la herramienta de e-mail Marketing más adecuada para cada profesional
- ♦ Identificar cuál puede ser el mejor incentivo para maximizar la captura de leads y construir una base de datos propia
- ♦ Utilizar el email marketing como una herramienta/canal para la construcción de una “comunidad de fieles”
- ♦ Mejorar la conversión de la marca personal aplicando la metodología del embudo de venta

Módulo 4. KPIs Impacto de la marca personal: métricas para la medición de resultados y casos de éxito multisector

- ♦ Fundamentar la relación entre influencia y marca personal
- ♦ Identificar buenas prácticas de actuación en marca personal
- ♦ Establecer objetivos y metas específicas para mejorar el impacto y la eficacia de la marca personal
- ♦ Analizar la presencia de la marca personal en diferentes medios y plataformas
- ♦ Revisar y evaluar los KPIs para la mejora de la estrategia de marca personal



*Alcanza los objetivos de
TECH y evalúa los KPIs para
potenciar tu marca personal”*

03

Dirección del curso

El claustro de profesores que imparte esta titulación está integrado por versados expertos en Marketing Digital que cuentan con una gran experiencia en la aplicación de técnicas de Inbound Marketing para el fomento y consolidación de marcas personales. Cada uno de ellos cuenta con una preparación académica sólida y una amplia trayectoria en el ámbito empresarial y comunicativo, lo que les permite transmitir a los estudiantes su bagaje y experiencia práctica. De esta forma, los alumnos podrán especializarse de la mano de profesionales de reconocido prestigio y obtener una perspectiva global del Inbound Marketing aplicado a la marca personal.





“

Hazte con todas las claves del Inbound Marketing consultando innovadores contenidos diseñados por un cuadro docente referente en la materia”

Dirección



Dña. Vázquez Viaño, Laura María

- ♦ Directora de Marketing y Estrategia Digital en Torres y Carrera
- ♦ Directora de Servicios al Cliente y *Chief Marketing Officer* en Roi Scroll
- ♦ *Head of Social Media* y PR Digital en Havas
- ♦ Consultora Senior de Comunicación y Social Media en Best Relations
- ♦ Account Executive Junior Publicidad y RRPP- Noa Nogueira
- ♦ Docente en Universidad Europea Miguel de Cervantes
- ♦ Docente en Escuela Internacional de Marketing
- ♦ Docente en Escola Superior de Relaciones Públicas de Barcelona
- ♦ Docente en IEBS
- ♦ Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas. Doble Premio Extraordinario Fin de Carrera de la Xunta de Galicia y la Universidad de Vigo
- ♦ Posgrado en Search y Social Media Marketing por la Universitat de Barcelona

Profesores

Dra. López Rodríguez, Carla

- ♦ Consultora internacional y formadora de marca personal
- ♦ Visual Comercial, responsable de la presentación de producto en Inditex en Austria
- ♦ Docente en la Universidad de Vigo
- ♦ Docente en Universidad Unir
- ♦ Licenciada en Publicidad y RR.PP. por la Universidad de Alicante
- ♦ Licenciada en Comunicación audiovisual por la Universidad Vigo
- ♦ Doctora en Comunicación por la Universidad de Vigo con Mención internacional y Cum Laude
- ♦ Máster en Gestión estratégica e innovación en comunicación por la Universidad de Málaga

Dña. Luque Diaz, Daniela

- ♦ Consultora Marca personal en LinkedIn
- ♦ Coordinadora de estrategia de Marketing en KIND APP en Suecia
- ♦ Coordinadora de programas de artes en el Departamento de artes y Humanidades en New York University
- ♦ Gestión de la estrategia de marketing para la colección de accesorios de moda de la marca AITA
- ♦ Directora de proyecto / Marketing & Eventos en Top Gear Promotions en Dubai
- ♦ Coordinadora de operaciones de Eurofragance en Dubai
- ♦ Directora de Desarrolla de Negocios del Grupo Intercom en Barcelona
- ♦ Licenciatura en producción de Cine & TV en la Universidad Nacional de Colombia
- ♦ Máster en Emprendimiento & Innovación por la Sten K, Johnson Centre for Entrepreneurship Lund University
- ♦ Máster en Relaciones Públicas & Protocolo por el ESERP Business School
- ♦ Máster en *Retail Management* por la Universidad Autónoma de Barcelona

Dra. García Veiga, Mariam

- ♦ CEO RockNRebel
- ♦ Personal docente investigador de la Universidad de Santiago de Compostela
- ♦ Licenciada en Ciencias Políticas y de la Administración Pública por la Universidad de Santiago de Compostela
- ♦ Doctorado en Procesos Políticos Contemporáneos por la Universidad de Santiago de Compostela
- ♦ Máster en marketing y comunicación política por la Universidad de Santiago de Compostela
- ♦ Máster en Técnicas Estadísticas Avanzadas por la Universidad de Santiago de Compostela
- ♦ Máster in International Business/Trade/Commerce por la Universidad Intercontinental de la Empresa
- ♦ Máster en Analítica web por Kschool

Dña. Ramos González, Delia

- ♦ Diseñadora de Producto en Acurable SLU
- ♦ Supervisora de Cuentas en Agencia Publicidad La Caseta
- ♦ Creativa Publicitaria en la Cámara de Comercio de Sevilla
- ♦ Grado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad de Sevilla
- ♦ Grado Superior en Diseño Gráfico y Tecnologías Multimedia por la Escuela de Diseño y Comunicación CEADE Leonardo

04

Estructura y contenido

Este programa de Experto Universitario ofrece una preparación completa y profunda en las técnicas de Branding personal, cubriendo tanto los aspectos estratégicos como la medición de resultados. Se ha diseñado con una metodología pedagógica innovadora, el *Relearning*, y se imparte completamente en línea, lo que proporciona una gran flexibilidad para los estudiantes. De esta manera, podrán adquirir los conocimientos de forma personalizada y autónoma, con el apoyo constante de expertos en la materia. Con esta especialización, los estudiantes podrán aplicar de inmediato las técnicas más avanzadas de *Inbound Marketing* a su propia marca o a la de sus clientes.





“

Inscríbete en una titulación única en el mercado sobre el Inbound Marketing para la marca personal”

Módulo 1. Social Media Branding. Estrategia de visibilidad y engagement en Instagram, Twitter, Facebook y TikTok

- 1.1. Social Media Branding: Relevancia para la marca personal
 - 1.1.1. Rol de la marca personal en las redes sociales
 - 1.1.2. Plataformas online de gestión: Altavoz de la marca personal
 - 1.1.3. Los pilares de una buena estrategia de marca personal en el digital
- 1.2. Planteamiento estratégico como base del Social Media Branding
 - 1.2.1. El papel de la investigación y la escucha activa para la estrategia de marca personal
 - 1.2.2. Análisis de la competencia en redes sociales
 - 1.2.3. Identificación del público objetivo para la estrategia de marca personal
- 1.3. Social media Branding
 - 1.3.1. Desarrollo de un plan de social media para la marca personal.
 - 1.3.2. Identificación de los objetivos de la marca personal en redes sociales
 - 1.3.3. KPIs para analizar resultados
- 1.4. Estrategias de engagement y visibilidad para la marca personal
 - 1.4.1. Ecosistema online: definición de la presencia digital y selección de las plataformas
 - 1.4.2. Factores que impulsan el engagement en redes sociales
 - 1.4.3. Visibilidad en redes sociales y buenas prácticas
- 1.5. Creación de una presencia digital coherente
 - 1.5.1. Creación de una imagen de marca coherente en redes sociales: identidad visual, anclajes verbales y guías de estilo en redes sociales
 - 1.5.2. El mensaje de marca y papel del contenido para el éxito de la estrategia
 - 1.5.3. La diferenciación de la marca personal en el digital
- 1.6. Estrategia de contenido: creación de una estrategia de contenido para las redes sociales que refleje la identidad de la marca y conecte con la audiencia
 - 1.6.1. Proceso de creación de contenido para diferentes plataformas de redes sociales
 - 1.6.2. La importancia del storytelling en la marca personal en redes sociales
 - 1.6.3. Creación de un calendario de publicaciones para mantener una presencia constante y coherente en línea
- 1.7. Uso de Instagram para la marca personal
 - 1.7.1. Por qué estar en Instagram: informes y audiencias
 - 1.7.2. Comprensión del algoritmo para el diseño de la estrategia de contenido en Instagram
 - 1.7.3. Buenas prácticas para aumentar engagement y visibilidad
 - 1.7.4. KPIs Medición y análisis de los resultados en Instagram
- 1.8. Uso de Facebook para la marca personal
 - 1.8.1. Por qué estar en Facebook. Informes y audiencias
 - 1.8.2. Comprensión del algoritmo para el diseño de la estrategia de contenido en Facebook
 - 1.8.3. Buenas prácticas para aumentar engagement y visibilidad
 - 1.8.4. KPIs Medición. Análisis de los resultados en Facebook
- 1.9. Uso de Twitter para la Marca Personal
 - 1.9.1. Por qué estar en Twitter: informes y audiencias
 - 1.9.2. Buenas prácticas para aumentar engagement y visibilidad
 - 1.9.3. KPIs Medición y análisis de los resultados en Twitter
- 1.10. Uso de Tiktok para la marca personal
 - 1.10.1. Por qué estar en Tiktok: informes y audiencias
 - 1.10.2. Buenas prácticas para aumentar engagement y visibilidad
 - 1.10.3. KPIs Medición y análisis de los resultados en Tiktok

Módulo 2. Personal Branding en LinkedIn. Estrategias de Visibilidad y engagement para la Construcción de una Marca Personal en LinkedIn

- 2.1. Fortalecimiento del Perfil de Usuario en LinkedIn
 - 2.1.1. Análisis de un perfil de usuario de LinkedIn
 - 2.1.2. Clarificación de los objetivos de uso de LinkedIn
 - 2.1.3. Identificación de áreas de mejora en el perfil de LinkedIn
- 2.2. Construcción de la Audiencia de seguidores en LinkedIn
 - 2.2.1. Definición de la audiencia en LinkedIn
 - 2.2.2. Adaptación del mensaje a la audiencia en LinkedIn
 - 2.2.3. Construcción de una audiencia a partir de publicaciones en LinkedIn
- 2.3. Comunidad de referencia en LinkedIn
 - 2.3.1. Búsqueda de líderes de contenido en LinkedIn
 - 2.3.2. Identificación de otros miembros de la comunidad en LinkedIn
 - 2.3.3. Interacción y colaboración con otros miembros de la comunidad en LinkedIn
- 2.4. Conexión con usuarios activos en LinkedIn
 - 2.4.1. Importancia de encontrar usuarios activos en LinkedIn
 - 2.4.2. Redacción de una invitación para conectar en LinkedIn
 - 2.4.3. Interacción de relaciones con nuevos contactos en LinkedIn
- 2.5. Desarrollo de una estrategia sólida de contenido a través de pilares temáticos
 - 2.5.1. Identificación y posicionamiento de los pilares temáticos
 - 2.5.2. Identificación de los pilares temáticos en la estrategia
 - 2.5.3. Desarrollo y mantenimiento de los pilares temáticos en el tiempo
- 2.6. Vinculación de los pilares temáticos con la historia personal. La importancia de emocionar
 - 2.6.1. Identificación de historias relacionadas con los pilares temáticos que construyan credibilidad y potencial viral
 - 2.6.2. Cómo contar historias efectivas en LinkedIn
 - 2.6.3. Cómo conectar historias personales con mensajes clave en LinkedIn
 - 2.6.4. Creación de una historia personal de transformación para un primer post en LinkedIn
- 2.7. Generación de contenido de impacto en LinkedIn. Importancia de inspirar y enseñar
 - 2.7.1. Uso de datos técnicos o científicos relacionados con los pilares temáticos para crear contenido educativo
 - 2.7.2. Benchmarking: casos de estudio de creadores de contenido viral en LinkedIn que usan estas técnicas
 - 2.7.3. Traslado del análisis a la práctica
- 2.8. Preparación de Posts para LinkedIn
 - 2.8.1. Selección del contenido y formato con mayor potencial para los posts en LinkedIn
 - 2.8.2. Creación de variedad de formatos y estilos para los posts en LinkedIn
 - 2.8.3. Publicación y seguimiento de los primeros posts en LinkedIn
- 2.9. El crecimiento de tu cuenta de LinkedIn: seguidores y engagement
 - 2.9.1. Importancia del Monitoreo de los seguidores en LinkedIn
 - 2.9.2. Monitorización del crecimiento de los seguidores en LinkedIn
 - 2.9.3. Utilización de los datos de los seguidores en LinkedIn
- 2.10. Evaluación y ajuste de la estrategia editorial
 - 2.10.1. Identificación de tendencias y patrones en el comportamiento de la audiencia
 - 2.10.2. Refuerzo de las fortalezas y debilidades para mejorar la estrategia editorial
 - 2.10.3. Herramientas digitales para un uso avanzado de LinkedIn
 - 2.10.4. Uso óptimo de LinkedIn como instrumento para fortalecer la marca personal digital



Tendrás todo cuanto necesitas para posicionarte como un Influencer gracias a las estrategias en Instagram, Tiktok o Twitter”

Módulo 3. Estrategias, técnicas y herramientas de Inbound e email Marketing para la construcción y generación de contenidos de marca personal

- 3.1. Estrategias de Inbound Marketing aplicado a la marca personal
 - 3.1.1. Metodología Inbound. Objetivos
 - 3.1.2. Estrategia de atracción
 - 3.1.3. Estrategia de interacción
 - 3.1.4. Estrategia de deleite
- 3.2. Creación de contenido
 - 3.2.1. Identificación de los pilares temáticos del contenido a desarrollar
 - 3.2.2. Contenido educativo versus contenido no educativo
 - 3.2.3. Las 20 ideas de contenido que ayudan al crecimiento de la marca personal
 - 3.2.4. Ejemplos Inspiradores de contenidos de marca personal
- 3.3. Herramientas para curar contenido y favorecer la creatividad
 - 3.3.1. Feedly
 - 3.3.2. Alertas de Google
 - 3.3.3. Buzzsumo
 - 3.3.4. Otras herramientas
- 3.4. Planificación y productividad para la creación de contenido
 - 3.4.1. Diseño de un calendario editorial
 - 3.4.2. Creación de contenidos en función de los objetivos de negocio
 - 3.4.3. Herramientas para la planificación interna: Google Drive, Notion, Asana, Trello
- 3.5. Diseño visual y herramientas para la creación de contenido digital visual
 - 3.5.1. Uso correcto de la paleta de color, logo y branding
 - 3.5.2. La fotografía de marca personal
 - 3.5.3. Canva: Taller práctico avanzado
- 3.6. Embudo de venta para marca personal
 - 3.6.1. Utilidad del embudo de ventas para la marca personal
 - 3.6.2. Función de un embudo. Fases
 - 3.6.3. Relación entre tipos de contenidos y ratio de conversión
- 3.7. Conversión de seguidores a leads
 - 3.7.1. Lead: importancia para la construcción de un negocio de marca personal
 - 3.7.2. Orientación del perfil de LinkedIn para maximizar la captación de leads
 - 3.7.3. Orientación del perfil de Instagram para maximizar la captación de leads
 - 3.7.4. Optimización de la web personal para captar leads

- 3.8. Diseño de una estrategia de email marketing
 - 3.8.1. Importancia de una estrategia de email marketing
 - 3.8.2. Herramientas de email marketing gratuitas para crear relación con los suscriptores
 - 3.8.3. Presencia en la mente del buyer persona: la newsletter
- 3.9. Marketing Automation para marca personal
 - 3.9.1. El incentivo para entrar en la comunidad
 - 3.9.2. La importancia de la primera secuencia de bienvenida
 - 3.9.3. Ejemplo de secuencia de bienvenida que ayude a generar ventas
- 3.10. El podcast: nuevo canal clave en la estrategia de Inbound Marketing
 - 3.10.1. Creación de un podcast. Pasos a seguir
 - 3.10.2. Formatos y tipos de contenidos
 - 3.10.3. Difusión y visibilidad del podcast

Módulo 4. KPIs Impacto de la marca personal: Métricas para la medición de resultados y casos de éxito multisector

- 4.1. Los KPIs de marca personal: Aplicación
 - 4.1.1. Definición e importancia del establecimiento de KPIs
 - 4.1.2. Tipos de KPIs e indicadores clave para la medición del éxito de la marca personal
 - 4.1.3. El papel de la visión y del posicionamiento de marca personal en los KPIs
- 4.2. Selección de KPIs adecuados para medir el éxito de tu marca personal
 - 4.2.1. Variables para seleccionar KPIs relevantes en la estrategia de marca personal
 - 4.2.2. Identificación de los objetivos de la marca personal: Definición de los objetivos de la marca personal para establecer KPIs adecuados
 - 4.2.3. Priorización de KPIs en función de los objetivos y metas establecidos
- 4.3. Tipos de KPIs tangibles para marca personal
 - 4.3.1. Análisis de los KPIs de alcance
 - 4.3.2. Análisis de los KPIs de interacción
 - 4.3.3. Análisis de los KPIs de conversión
- 4.4. Tipos de KPIs "intangibles" para marca personal
 - 4.4.1. Análisis de los KPIs de reputación
 - 4.4.2. Análisis de los KPIs de influencia
 - 4.4.3. Análisis de los KPIs de credibilidad



- 4.5. Marca personal en influencia
 - 4.5.1. La figura del influencer. Tipologías de influencers
 - 4.5.2. Aproximación al marketing de influencers
 - 4.5.3. Beneficios, elección y KPIs
- 4.6. Interpretación de los KPIs: monitorización, medición y optimización
 - 4.6.1. Monitorización: implementación de un sistema de seguimiento y medición de los KPIs para la marca personal
 - 4.6.2. Medición: Interpretación de datos
 - 4.6.3. Optimización: aspectos a valorar para ajustar la estrategia en función de los KPIs
 - 4.6.4. Recomendaciones finales
- 4.7. Análisis de caso: marca personal en emprendedores y profesionales independientes
 - 4.7.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas
 - 4.7.2. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas
 - 4.7.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas
- 4.8. Análisis de caso: marca personal en Influencers
 - 4.8.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas
 - 4.8.2. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas
 - 4.8.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas
- 4.9. Análisis de caso: marca personal en deportistas
 - 4.9.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas
 - 4.9.2. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas
 - 4.9.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas
- 4.4. Análisis de caso: marca personal en profesionales que trabajan por cuenta ajena
 - 4.4.1. Caso 1: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas
 - 4.4.2. Caso 2: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas
 - 4.4.3. Caso 3: Presentación, análisis de la estrategia digital y buenas prácticas

05

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: **el Relearning**.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.



“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”



Accederás a un sistema de aprendizaje basado en la reiteración, con una enseñanza natural y progresiva a lo largo de todo el temario.



El alumno aprenderá, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0, que propone los retos y decisiones más exigentes en este campo, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y profesional más vigente.

“ *Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales. Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje online basado en la reiteración, que combina 8 elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza online: el Relearning.

En 2019, obtuvimos los mejores resultados de aprendizaje de todas las universidades online en español en el mundo.

En TECH se aprende con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra universidad es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.



En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.



Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



Prácticas de habilidades y competencias

Realizarán actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores casos de estudio elegidos expresamente para esta titulación. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



06

Titulación

Este programa en Inbound Marketing para marca personal garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Experto Universitario expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este programa te permitirá obtener el título de **Experto Universitario Inbound Marketing para Marca Personal** emitido por TECH Universidad Tecnológica.

TECH Universidad Tecnológica, es una Universidad española oficial, que forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES). Con un enfoque centrado en la excelencia académica y la calidad universitaria a través de la tecnología.

Este título propio contribuye de forma relevante al desarrollo de la educación continua y actualización del profesional, garantizándole la adquisición de las competencias en su área de conocimiento y aportándole un alto valor curricular universitario a su formación. Es 100% válido en todas las Oposiciones, Carrera Profesional y Bolsas de Trabajo de cualquier Comunidad Autónoma española.

Además, el riguroso sistema de garantía de calidad de TECH asegura que cada título otorgado cumpla con los más altos estándares académicos, brindándole al egresado la confianza y la credibilidad que necesita para destacarse en su carrera profesional.

Título: **Experto Universitario en Inbound Marketing para Marca Personal**

Modalidad: **online**

Duración: **3 meses**

Acreditación: **24 ECTS**





Experto Universitario Inbound Marketing para Marca Personal

- » Modalidad: online
- » Duración: 3 meses
- » Titulación: TECH Universidad Tecnológica
- » Acreditación: 24 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Experto Universitario

Inbound Marketing para Marca Personal

